

DE LA GÉRANCE D'IMMEUBLES

THÈSE POUR LE DOCTORAT

présentée et soutenue le 27^{juin} Mai 1935, à 14 heures

PAR

Henri FITY

Président : M. CASSIN, professeur

Suffragants } MM. AMIAUD, professeur
 } ESMEIN, professeur

LIBRAIRIE DES FACULTÉS

E. MULLER

16, rue Monsieur-le-Prince, 16 - PARIS (VI^e)

—
1935

THÈSE POUR LE DOCTORAT

La Faculté n'entend ni approuver ni désapprouver les opinions émises dans les thèses, ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

DE LA GÉRANCE D'IMMEUBLES

THÈSE POUR LE DOCTORAT

présentée et soutenue le 27^{juin} Mai 1935, à 14 heures

PAR

Henri FITY

Président : M. CASSIN, professeur

Suffragants } MM. AMIAUD, *professeur*
 } ESMEIN, *professeur*

LIBRAIRIE DES FACULTÉS

E. MULLER

16, rue Monsieur-le-Prince, 16 - PARIS (VI^e)

1935



PREMIÈRE PARTIE

Nature juridique de la gérance
d'immeubles



Digitized by the Internet Archive
in 2026

CHAPITRE PREMIER

HISTORIQUE. — EVOLUTION

Parmi les professions nouvelles que semble avoir fait naître l'époque moderne, il en est une relativement récente et qui a pris, surtout depuis la guerre, dans toutes les grandes villes et principalement à Paris, une importance économique indéniable.

Elle englobe toute une catégorie de personnes portant, d'ailleurs, des noms divers, mais dont l'occupation principale est de se charger, moyennant rémunération, de l'administration des immeubles dont les propriétaires ne peuvent ou ne veulent s'occuper directement. Ces personnes, appelées soit administrateurs de biens, soit régisseurs d'immeubles, soit enfin et surtout, gérants d'immeubles (chaque terme exprimant d'ailleurs une nuance particulière), ont pour fonctions de passer les baux, percevoir les loyers, payer les contributions, les primes d'assurances, faire effectuer les réparations, en un mot, remplacer le propriétaire dans l'administration de son immeuble et le représenter en face des tiers.

Pareille institution ne se rencontrait pas à Rome et cela s'explique : notre profession qui s'adapte bien à l'époque actuelle, suppose l'existence d'immeubles de rapport. Or, Rome, pendant fort longtemps, n'en posséda pas. On n'en trouve trace que très tard dans l'histoire, à l'époque où les étrangers commencèrent à devenir nombreux.

Surtout, la vie sociale romaine différait profondément de la nôtre par l'existence de l'esclavage. Chaque propriétaire romain a son régisseur personnel, esclave choisi, qui

possède sa confiance et s'occupe de tous les détails de l'administration. D'autre part, la vie économique romaine est moins compliquée que la nôtre. Le propriétaire ne se heurte pas à une législation pleine d'instabilité. La propriété y est encore un droit respecté. Il semble donc que l'utilité économique et sociale de la gérance ne se fasse pas sentir. Et c'est une première raison déjà fort importante.

Mais en dehors d'elle et se plaçant à un point de vue purement juridique, le Romain ne peut concevoir comme nous l'existence d'un gérant pour cette raison majeure que la représentation n'est pas encore née en droit.

Sans doute, le mandat existe-t-il, mais le mandataire ne contracte qu'en son nom propre. Il doit ensuite transporter l'effet du contrat sur la tête de son mandant.

Selon l'expression de M. H. CAPITANT : « Le droit romain n'admettait pas qu'un acte juridique pût faire naître des droits et des obligations chez d'autres personnes que celles qui y avaient pris part. *La représentation apparaissait donc aux jurisconsultes romains comme une impossibilité juridique*¹ ».

Sans renverser ce principe, le préteur, sous la pression des circonstances, va créer cependant l'*actio institoria* pour le commerce de mer et l'*actio exercitoria* pour le commerce de terre.

Il faudra néanmoins attendre Papinien au II^e siècle, pour voir les tiers munis d'une action utile contre le mandant *ad exemplum institoriae actionis*; et Ulpien, enfin, qui donnera au mandant des actions utiles contre les tiers.

Sans utilité économique et sociale, juridiquement difficile à réaliser, la gérance d'immeuble avait bien peu de chances d'apparaître à Rome.

Elle n'y exista pas.

Pour des raisons analogues, nous ne la trouverons pas davantage dans l'*ancien droit français*.

1. H. Capitant, *Introduction à l'étude du droit civil*, 3^e édit., V^e partie, chapitre II, section II.

Certes, l'esclavage a disparu, mais le développement économique n'atteint pas un degré suffisant pour qu'un besoin nouveau se fasse sentir chez le propriétaire.

L'immeuble de rapport, tel que nous le connaissons, n'existe guère. Il y a des régisseurs particuliers, il n'y a pas de gérants.

Cependant le régime juridique, inspiré d'abord du droit romain, a changé sur cette question.

La représentation s'introduit peu à peu dans le droit coutumier pour être à peu près complètement admise au xiv^e siècle.

POTHIER en développe très nettement l'idée, traçant ainsi la voie aux rédacteurs du Code civil.

C'est seulement à cette époque, que nous assisterons aux timides débuts de l'institution qui nous intéresse ici.

Le Code civil, par son article 1984, fait le premier pas :

« Le mandat ou procuration est un acte par lequel une personne donne à une autre le pouvoir de faire quelque chose *pour le mandant et en son nom*.

» Le contrat ne se forme que par l'acceptation du mandataire ».

Il supprimait toute impossibilité juridique consacrant la représentation.

Les circonstances allaient se charger de faire naître l'utilité pratique de la gérance d'immeubles.

Avec la Révolution, les nobles, grands propriétaires d'alors, ne se sentant plus en sécurité, passèrent la frontière.

Mais beaucoup d'entre eux, auparavant, étaient allés trouver leur notaire ou leur homme de confiance, pour les charger d'administrer pendant leur absence les biens dont eux-mêmes ne pourraient plus directement s'occuper.

Certains de ces biens furent confisqués, mais pas tous. Et plus tard, au gré des retours, ces premiers gérants de propriété rendirent des comptes à leurs mandants et demandèrent une juste rémunération.

LAURENT, nous rapporte un arrêt de rejet de la Chambre

civile de la Cour de cassation du 14 juillet 1832, également cité au *Répertoire de Législation*, Dalloz, « Mandat », p. 68, note 2 (Barnawal c. Pugens), ayant trait à semblable compte rendu de gestion :

« Un noble, dit-il, au moment d'émigrer en 1790, donna à un notaire mandat de gérer ses biens. Quand il s'agit de régler les comptes, le fils de l'émigré prétendit qu'il n'avait pas été stipulé de salaire et que le mandat était gratuit de sa nature. La Cour de Toulouse condamna le mandant à payer au mandataire la somme de 1.055 francs pour trois années de gestion. C'était une leçon de droit et de reconnaissance ; le jeune comte n'en profita pas et se pourvut en cassation. La Cour prononça un arrêt de rejet motivé sur ce que l'arrêt attaqué avait pu décider d'après les circonstances de la cause et d'après la profession du mandataire, que le mandat à lui confié n'avait pas été gratuit ; ce que l'Administration après la confiscation des biens avait déjà reconnu² ».

Le Premier Empire, avec ses guerres en tous les points de l'Europe et ses nouvelles fortunes, allait donner un champ d'action plus étendu à la gérance de propriétés.

Soldats toujours absents ou nouveaux enrichis devaient naturellement confier à des hommes expérimentés l'administration de biens qu'ils n'auraient pu ou su gérer eux-mêmes.

Mais ce ne sont là, à proprement parler, que des cas isolés. C'est sous le Second Empire seulement et grâce à son essor économique, que se développera une profession dont l'importance n'a fait que croître, soulevant d'ailleurs de nombreuses critiques et de violentes polémiques sur sa nature juridique et ses caractères principaux.

Et nous arrivons au xx^e siècle.

2. Laurent, *Principes de droit civil français*, t. XXVII, « Du mandat » n° 344.

Avant-guerre, période de prospérité économique, qui voit l'essor du bâtiment, entraînant par là-même l'accroissement du nombre des gérants.

Après-guerre, enfin, ère ou malheureusement l'avalanche des lois sur les loyers et la complexité de la législation en général exigent du propriétaire une dose de science juridique qu'il ne peut raisonnablement avoir toujours.

Etre propriétaire devenant un véritable métier, la seule ressource pour celui qui ne peut l'exercer lui-même, est de confier à un professionnel le soin de le remplacer. De là, nous viennent ces nombreux agents d'affaires et particulièrement les gérants d'immeubles.

Nous laissons délibérément de côté la question des propriétés rurales : seule la gérance, par des individus spécialisés, des immeubles de rapport, si nombreux dans la région parisienne, fera l'objet de cette étude.

Toutes les personnes qui administrent les immeubles d'autrui, ne sont pas des gérants d'immeubles : toutefois, un certain nombre d'entre elles offrent suffisamment de points de ressemblance pour qu'il soit intéressant au préalable de les examiner et d'établir des comparaisons.

A ce titre, nous étudierons successivement les syndics, les syndicats de propriétaires, les syndics de maisons divisées par étage, les services de gérance des compagnies d'assurances, la régie immobilière de la Ville de Paris, et divers autres cas moins importants.

CHAPITRE II

PROFESSIONS AYANT DES RAPPORTS AVEC LA GERANCE D'IMMEUBLES

I. Syndic d'un syndicat de propriétaires.

La loi du 21 juin 1865, modifiée par la loi du 22 décembre 1888, autorise dans son titre premier, articles 6 et 7, la création : « D'associations syndicales ayant pour objet l'exécution et l'entretien des travaux :

» 6° D'assainissement dans les villes et faubourg, bourgs, villages ou hameaux ;

» 7° D'ouverture, d'élargissement, de prolongement et de pavage de voies publiques et de toutes améliorations ayant un caractère d'intérêt public dans les villes et faubourgs, bourgs, villages ou hameaux. »

Elle a permis la naissance, notamment dans la région parisienne, d'assez nombreux syndicats de propriétaires joignant une voie privée.

L'âme de ces groupements, la partie agissante est le syndic, et il est d'autant plus intéressant d'examiner son rôle, que souvent ces fonctions sont remplies par un gérant d'immeubles.

D'où vient tout d'abord ce syndic ?

Il est nommé par l'assemblée générale conformément aux statuts. Remarque importante : la plupart du temps, il peut être et il est pris en dehors des membres du syndicat. Il est rééligible.

Ses pouvoirs sont étendus :

Il peut faire en général toutes les opérations en vue desquelles le syndicat est fondé.

Il le représente devant toutes les juridictions administratives et judiciaires, tant en demandant qu'en défendant.

Il compromet, transige, nomme des experts ou arbitres-amiables-compositeurs.

Il nomme ou révoque les employés.

Il encaisse les recettes, acquitte les dépenses et donne quittance.

Il ordonne tous travaux d'entretien ou d'assainissement ou d'extrême urgence.

Il doit toutefois, pour les gros travaux, soumettre les devis à l'assemblée générale.

Il présente les comptes de recettes et dépenses et les répartit au prorata fixé par les statuts entre les propriétaires.

Il convoque les assemblées générales.

Quelle est au fond sa nature juridique ?

C'est un mandataire des propriétaires qu'il représente.

Il est d'ailleurs révocable *ad nutum*.

Bien que cette fonction soit fréquemment confiée à des gérants, doit-on l'identifier avec la gérance même ? Evidemment non. Si ces deux institutions ont des caractères juridiques communs qu'il importe de noter, le fond même du rôle du syndic est différent de celui du gérant.

Beaucoup plus proche de celui-ci est le syndic de maisons divisées par étages...

II. Syndic de maisons divisées par étages.

En cette matière, il faut reconnaître que Paris n'occupe pas la première place. A Lyon, Rennes, et surtout Grenoble revient le mérite de l'innovation.

La vie parisienne normale ne se comprend guère sans lutte entre les locataires et le gérant. Pareil fait ne se produit pas dans la maison divisée par étages, dans laquelle

chaque habitant est propriétaire de l'appartement qu'il occupe. C'est du moins ce que dit M. Julliot dans son *Traité-formulaire de la division des maisons par étages et par appartements*.

D'ailleurs, si le gérant n'est pas là, il y a le syndic, ce qui est un peu la même chose.

« La pratique a imaginé une combinaison ingénieuse : elle recourt à un administrateur professionnel, à un gérant qui gouverne l'entretien et la jouissance de l'immeuble, suivant des traditions bien définies et des règles très fermes. Ce gérant, depuis la guerre est fréquemment en conflit avec les locataires, mais tout marche à souhait le jour où ce gérant est le mandataire commun des copropriétaires ou l'un d'eux, si ceux-ci jugent à propos de le choisir parmi eux³ ».

Ce syndic joue donc le rôle principal dans l'administration de l'immeuble.

Il est nommé par les copropriétaires selon le mode fixé par un règlement de copropriété qui est la charte de l'immeuble.

Et ses fonctions ne sont autres que celles d'un gérant ordinaire. Nous ne pouvons mieux faire que de nous référer au *Traité-formulaire* cité : Formule IV, chapitre III, article 7 :

« La surveillance générale de l'immeuble et l'exécution des réparations à effectuer aux choses communes seront confiées au soin d'un syndic élu par les copropriétaires réunis en assemblée, etc... Les émoluments du syndic, fixés par l'assemblée générale des propriétaires, constitueront des frais communs.

» Ce syndic sera chargé de veiller au bon entretien des portions de l'immeuble, choses ou objets affectés à des usages ou services communs, et notamment de surveiller le

3. Julliot, *op. cit.*

concierge, de faire exécuter les travaux de réparations urgents ou ordonnés par l'assemblée, de répartir entre les copropriétaires le montant des dépenses, dans les proportions indiquées au présent règlement, de centraliser les fonds et de les verser à qui de droit... Il veillera au bon entretien et fonctionnement du chauffage central.

» Le syndic représentera l'immeuble vis-à-vis des tiers et de toutes administrations.

» Il comparait en justice, mais au possessoire seulement...

» Il présente ses comptes trimestriellement... ».

Plus loin, nous le verrons chargé des réparations d'entretien ou ayant un caractère d'urgence. Il devra faire assurer les locaux, signer les polices. Il paie les impôts; il reçoit ou donne quittance. Il est révocable à la majorité des propriétaires.

« En un mot, il fera tous les actes nécessaires pour la prompte et bonne administration de la société. »

C'est un mandataire.

Au fond, du moins lorsqu'il est choisi pour ses qualités professionnelles et pris en dehors des copropriétaires, le seul point qui le différencie du gérant ordinaire est le caractère même de l'occupation de l'immeuble, la différence de qualité des mandants.

Juridiquement, le syndic est un véritable gérant d'immeubles. Pratiquement, il l'est presque toujours.

III. Services de gérance des compagnies d'assurances.

Nous avons examiné le cas de plusieurs copropriétaires pour une même maison. Il nous faut maintenant voir de quelle manière font administrer leurs immeubles ces grands propriétaires fonciers modernes que sont les compagnies d'assurances.

Il serait trop long de rentrer ici dans les détails de ces organisations. Nous n'en verrons que l'essentiel.

Les compagnies d'assurances ont deux solutions :

Soit confier leurs immeubles à un gérant qui les administre normalement ;

Soit créer un service de gérance propre.

C'est le cas, par exemple, de la Compagnie d'Assurances Générales, la plus ancienne compagnie française.

Le service « Immeubles » de cette compagnie ne gère pas mois de 120 immeubles situés à Paris, en province, ou même aux colonies.

Il n'a pas, à proprement parler, de vie indépendante en dehors de la Compagnie : c'est un service à côté des autres.

Son rôle est le suivant :

Tout d'abord, recevoir les locataires, les renseigner, leur donner toutes indications sur les appartements à louer préparer les baux et engagements de location, mais non les signer. Les baux sont signés par le directeur de la Compagnie. Recevoir toute la correspondance relative aux immeubles, soit directement, soit par l'intermédiaire de la Direction, et y répondre.

Quatre points sont cependant spéciaux au service :

Le contentieux, qui ne se confond pas avec le contentieux général de l'Assurance. Et c'est assez compréhensible, étant donnée la particularité de la législation des loyers.

L'inspection des immeubles ;

La comptabilité ;

Et enfin, le service de l'architecture.

L'avoué est celui de la Compagnie en général.

En résumé, le service a une certaine indépendance pratique, mais il ne possède aucune autonomie juridique, et par là se différencie nettement du gérant d'immeubles ordinaire.

IV. Régie immobilière de la Ville de Paris.

C'est probablement un des plus gros gérants de Paris.

La Régie ne gouverne, en effet, pas moins de 500 immeubles, soit quelque 9.000 locataires environ.

Il est très intéressant ici d'étudier de quelle manière s'est constitué et fonctionne ce puissant organisme, et à quelles fins il répond.

Ses statuts comportent une convention du 29 septembre 1923, un avenant du 9 avril 1929, et un accord du 16 octobre 1930.

C'est, nous disent-ils à l'article 3 :

« Une société anonyme constituée en conformité et pour assurer l'exécution de la convention intervenue entre la Ville de Paris et la Société d'Etudes générales urbaines et rurales, approuvée par décret en Conseil d'Etat du 24 août 1923, signée par le préfet de la Seine, le 29 septembre 1923, et modifiée par avenant approuvé par décret du Conseil d'Etat du 22 octobre 1929 et signée par le préfet de la Seine, le 9 avril 1929.

» Son objet est de réunir les fonds nécessaires à la réalisation des opérations qui font l'objet de ladite convention et dudit avenant.

» De diriger, de concert avec la Ville de Paris et dans les formes précisées à l'article 6 de ladite convention, la construction des immeubles à édifier sur les emplacements remis gratuitement par la Ville, avec emploi des matériaux sur place provenant de la démolition des fortifications.

» *D'assurer la gestion et l'entretien* des dits immeubles, le tout conformément aux clauses et conditions qui font l'objet de la susdite convention.

» De diriger, sous le contrôle du préfet de la Seine, la construction, sur des terrains appartenant à la Ville de Paris, d'immeubles à loyers moyens remplissant les conditions fixées par la loi du 13 juillet 1928 et par le décret du 20 octobre 1928.

» D'assurer, aux conditions stipulées à l'avenant sus-visé, *la gestion et l'entretien des dits immeubles* jusqu'à leur remise à la Ville, ainsi que de ceux dont la Ville entreprendrait directement la construction en exécution de la délibération du Conseil municipal en date du 30 mars 1928.

» Eventuellement, de construire et d'exploiter tous autres immeubles pour le compte de la Ville de Paris ou du département de la Seine, ainsi que d'exécuter tous autres traités pouvant intervenir avec la Ville de Paris ou le département de la Seine ou avec tous tiers avec l'autorisation de la Ville, ayant pour objet toutes exploitations quelconques.

» Et généralement, de faire toutes opérations commerciales, industrielles, financières, mobilières et immobilières, se rattachant à l'objet social tel qu'il est défini ci-dessus ».

Le siège social est à Paris.

L'objet est, on le voit, très étendu.

Toute une partie se rattache à la gérance des immeubles.

De quels moyens dispose la Régie pour remplir ce rôle ?

La Société est administrée par un conseil comprenant de cinq à dix membres nommés par l'Assemblée générale représentant les actionnaires et de trois à six membres représentant la Ville de Paris.

Les administrateurs sont nommés pour six années par l'Assemblée générale constitutive.

Le conseil représente la Société vis-à-vis de tous tiers et de toutes autorités administratives et exerce tous les droits de la Société.

Il exécute la convention... Il accepte, consent, cède et résilie tous baux, locations, avec ou sans promesse de vente de biens mobiliers ou immobiliers.

Il consent et accepte tous traités, marchés, soumissions, entreprises...

Il exerce toutes actions judiciaires... Touche et donne quittance... Transige, compromet...

Il contracte les assurances, signe et surveille les polices

qui sont ensuite soumises à l'approbation du préfet de la Seine.

Il nomme et révoque tous mandataires, directeurs, employés ou agents, détermine leurs attributions, traitements, salaires et gratifications, arrête les comptes, etc...

Il fait en général tout ce qui n'est pas expressément réservé par les statuts ou la loi à l'Assemblée générale.

Sans vouloir approfondir davantage cette étude de la régie immobilière, on peut en dégager une idée : la Société est indépendante et autonome. Par contrat, la Ville de Paris l'a chargée de la gérance de certains de ses immeubles (loyers moyens, etc...). Vis-à-vis d'elle, toutes proportions gardées, la Société se comporte comme un gérant en face de son propriétaire.

Et l'on peut bien dire que la Régie immobilière de la Ville de Paris, n'est, dans son service « gérance », qu'une modalité de la gérance d'immeubles en général.

V. Gérance accessoire à d'autres professions.

A côté de ces services importants, il y a place pour une série de personnes qui, pour n'être pas personnellement et par profession des gérants, s'occupent toutefois de façon accessoire de l'administration de certains immeubles.

Au premier rang, nous rencontrons les architectes.

De par sa profession même, l'architecte est un peu poussé vers la gérance. Il construit, il répare, il expertise les immeubles. Il connaît les règlements de police concernant les constructions. Il est souvent chargé même, par le propriétaire, de suivre l'immeuble qu'il a construit, le surveiller, et l'entretenir en bon état. Nous verrons que le gérant fait appel à lui en bien des cas.

De là, pour l'architecte, à devenir lui-même gérant, il n'y a qu'un pas. Et sans parler de ceux qui se sont consacrés uniquement à la gérance d'immeubles, il en est qui tout en

conservant comme occupation essentielle leur métier primitif, n'ont pas dédaigné de rentrer dans le détail des nombreuses petites questions que comporte l'administration d'une maison de rapport.

Ce ne sont pas toutefois de vrais gérants.

Pas plus d'ailleurs que ne le sont certains notaires, clercs, ou autres juristes divers.

Nous avons trouvé les notaires à l'origine même de la gérance d'immeubles. Celle-ci est devenue profession indépendante et autonome. Les notaires n'en ont pas moins continué, investis de la confiance de leurs clients, à guider ceux-ci de leurs conseils dans l'administration de leurs biens.

Ce n'est pas trop peut-être le fait du notaire de grande ville, moins près de sa clientèle et surtout détrôné si l'on peut dire en ce domaine par le gérant lui-même, ou l'agent d'affaires.

Mais bien plus souvent, le notaire de petite ville est chargé par tel ou tel de ses clients de veiller sur ses immeubles. C'est ainsi que de nombreux propriétaires habitant Paris, laissent à leur notaire de campagne ou même à un clerc de celui-ci, le soin d'administrer les domaines ou maisons situés dans leur ressort.

Ces gérants de propriétés n'ont d'ailleurs pas l'autonomie du professionnel de la ville. N'ayant souvent pas de procuration, ils ne signent ni baux ni polices d'assurances, ne représentent pas juridiquement leur mandant.

Leur travail est plutôt de surveillance générale, de centralisation, de compte rendu. Il n'en est pas moins précieux pour celui qui en bénéficie.

Ils peuvent d'ailleurs avoir des pouvoirs plus étendus; un exemple nous en est donné par la Cour de Paris, dans un arrêt du 26 décembre 1928, rapporté à la *Revue des Loyers*, mars 1929, p. 256 :

« Doit être déclarée valable et obligatoire, la promesse

d'une prolongation de bail résultant d'un échange de lettres entre le locataire et le principal clerc du notaire du bailleur, alors que ce notaire est l'administrateur de l'immeuble dont dépend le local faisant l'objet de cette promesse, et qu'il en perçoit les loyers en vertu d'un mandat dont la preuve, à défaut d'un écrit formel, résulte de toutes les circonstances de la cause.

» En effet, le principal clerc d'un notaire est le mandataire tacite et habituel du notaire pour tous les actes où la présence de celui-ci n'est pas une condition essentielle de la validité ».

Gérants accessoires, rémunérés sans doute, les notaires ne font de cette administration qu'une annexe normale de leur profession. Ils restent dans leur rôle de conseillers de leurs clients.

Nous allons maintenant, toujours parmi les juristes, trouver diverses professions qui ont directement trait à l'administration des immeubles.

Dans ce cas se trouvent notamment les administrateurs-séquestres, les liquidateurs judiciaires, les administrateurs judiciaires de successions bénéficiaires, les curateurs à successions vacantes.

Un trait commun les réunit : Ce sont avant tout des administrateurs provisoires.

Le séquestre, dit Baudry-Lacantinerie⁴, « est, selon le Code, une variété de dépôt. Cependant, on considère quelquefois le séquestre comme un mandataire, et abstraction faite des textes, cela est plus exact, car le séquestre n'a pas seulement la garde de la chose, il l'administre.

La plupart des auteurs disent que s'il s'agit d'un séquestre d'immeubles, le séquestre conventionnel a la charge de les administrer, de les louer, d'y faire les réparations, de percevoir les revenus, etc. (Pont, I, 553; Laurent, XXVII, n° 168; Guillouard, n° 168).

4. Baudry-Lacantinerie, *Traité de droit civil français*, t. XXIII, n° 1254.

Il ne peut en principe (article 1962 du Code civil) faire que les actes conservatoires. En pratique, on admet qu'il fait les actes d'administration provisoire : Baux de courte durée, dépenses nécessaires à l'entretien de l'immeuble.

Il a droit à un salaire et est responsable de sa faute. Enfin, il doit rendre compte.

La Cour de cassation, dans un arrêt du 13 novembre 1923, rapporté à la *Gazette du Palais*, 1924.1.32 (Châtelier c. de Parseval et autres) admet la compétence du juge des référés pour la nomination d'un séquestre en cas d'urgence :

« Spécialement la nomination d'un administrateur-séquestre des loyers est justifiée lorsque les juges du fond constatent que cette désignation a été rendue nécessaire par la faute du propriétaire qui se désintéressait de l'administration de son immeuble et notamment ne faisait pas les diligences nécessaires pour assurer le chauffage de ses locataires en conformité du bail à eux consenti. »

A côté du séquestre, le *liquidateur judiciaire* possède sur les immeubles des pouvoirs analogues. Il jouit d'un privilège opposable aux créanciers, pour les frais de sa gestion (privilège des frais de justice).

Le principe de la rémunération du liquidateur judiciaire comme du séquestre est d'ailleurs formellement admis en jurisprudence :

« Par dérogation au principe de la gratuité du mandat posé par l'article 1986 du Code civil, il est unanimement reconnu que le mandat confié par justice à des personnes qui font état de s'occuper des affaires d'autrui, en particulier à des administrateurs judiciaires ou à des séquestres, donne droit à une rémunération⁵ ».

Quant à l'*administrateur judiciaire d'une succession acceptée bénéficiairement*, il a les pouvoirs de l'héritier bénéficiaire⁶.

5. Note sous Cour de Grenoble, 10 janvier 1902, *Dalloz* 1902.2.478.

6. Note de M. Planiol, *Dalloz* 1894.2.81.

Si les pouvoirs n'ont pas été déterminés par le juge, l'administrateur doit se borner aux actes indispensables de gestion (Paris, 30 juillet 1886, *Dalloz périodique*, 1887.2.37; Lyon, 4 décembre 1896, sous Req., 17 janvier 1898, *Dalloz périodique*, 1899.1.217). Rapportés à *Dalloz, Répertoire pratique* : « Succession », n° 599.

Le *curateur à succession vacante* n'est pas mieux doté : Il ne peut faire que les actes prévus à l'article 813 du Code civil.

Au fond, tous sont tenus par le caractère essentiellement éphémère de leur gestion.

Alors que le terme de gérant implique une activité s'efforçant de développer la fortune à lui confiée, les administrateurs ne cherchent qu'à maintenir si possible l'acquis.

La différence est considérable.

Pareille différence devrait exister si l'on s'en réfère au sens propre des mots, entre régisseur et gérant. Régir, c'est, en effet, maintenir en bon état de fonctionnement, sans plus.

Ce n'est pourtant pas là, semble-t-il, ce qui distingue le *régisseur* du *gérant*.

Le contrat qui unit propriétaire et régisseur est un louage d'ouvrage. Quelle que soit la situation faite à ce personnage, il est et reste en quelque sorte, le domestique du patron.

D'ailleurs, ne s'occupant en principe, que de la ou des propriétés d'un seul maître, rémunéré souvent d'une manière fixe, le régisseur n'a pas d'autonomie. Il n'est pas indépendant.

Nous sommes enfin conduits à examiner un cas intéressant où nous trouvons une personne qui, peut-être sans aucune qualité professionnelle spéciale, s'occupe des intérêts d'un immeuble.

Il s'agit d'un *copropriétaire* administrant un immeuble échu indivisément par succession à plusieurs héritiers.

C'est une situation toute de fait et essentiellement précaire, nul n'étant tenu de rester dans l'indivision.

Ce n'est pourtant pas spécialement rare.

Les circonstances poussent bien souvent les intéressés à rester dans cette situation : présence de mineurs, mauvaise époque pour vendre, esprit de famille, etc...

Quelle est la situation du cohéritier gérant ?

Il peut évidemment faire les actes conservatoires, mais pour le reste, l'assentiment de ses cohéritiers est nécessaire. Enfin, il doit rendre compte de sa gestion.

Sans avoir certes rapporté tous les cas où l'on peut voir un individu s'occuper d'un immeuble dont il n'est pas directement propriétaire nous en avons examiné les principaux.

Ils côtoyaient tous d'assez près la gérance, pour qu'il fût utile de les en différencier avant d'entrer dans l'étude de la nature juridique de notre institution.

Un point reste à éclaircir : l'existence à Paris de l'« Association d'administrateurs de biens de Paris », intéressante certes, dans sa vie propre et son organisation, mais aussi et surtout peut-être par les théories qu'elle a soutenues et soutient concernant la nature de la gérance d'immeubles.

VI. L'Association d'administrateurs de biens de Paris.

Il n'apparaît peut-être pas, à première vue, très logique de parler ici d'une association de gérants avant d'avoir traité de la nature même de la gérance.

Mais, en l'occurrence, le rôle important joué par l'Association d'administrateurs de biens de Paris, par ses théories, dans la discussion de cette nature juridique, implique la connaissance préalable de l'existence et de l'organisation intérieure de cette association.

Qu'était, avant la guerre, la situation des gérants à Paris ?

Il y avait une quarantaine de cabinets isolés, sans lien professionnel entre eux.

Les uns faisaient de la gérance pure, se contentant d'administrer les immeubles, encore peu nombreux, à eux confiés.

Les autres, receveurs de rentes, s'occupaient de gestion de fortunes, dépôts de fonds, gérant surtout les fortunes mobilières.

Ces cabinets étaient, en majorité, des dérivations d'études de notaires. Des principaux clercs notamment avaient, à côté de leur rôle professionnel direct, pris en main la régie des immeubles de certains clients. Puis, ils s'étaient détachés de l'étude, faisant passer la gérance au premier plan de leur activité, mais tout en conservant des rapports avec leur ancien patron, l'un et l'autre se renvoyant mutuellement la clientèle.

Avec la guerre, tout se transforme.

L'Etat devient plus exigeant quant aux impôts. Les gérants sont classés nettement dans la catégorie des agents d'affaires, des commerçants, avec toutes les conséquences que comporte cette qualité.

Devant ce danger, certains cabinets tentent un rapprochement en vue d'une action professionnelle commune. C'est l'origine de l'Association. Les statuts sont rédigés et déposés, et bientôt la nouvelle compagnie prend de l'extension.

A sa tête est un Président, assisté d'un comité composé de : un Vice-Président, un Secrétaire et un Trésorier, élus tous les ans par roulement.

Le Comité se réunit tous les mois. L'Assemblée générale, deux fois l'an. Le Comité est, en plus, assisté d'un conseil juridique comprenant un avocat et un avoué.

En dehors des membres fondateurs, de nouveaux cabinets peuvent faire partie de l'Association.

Des conditions de forme et de fond président à cette entrée.

Le cabinet doit avoir au moins vingt années d'existence. La présentation par deux membres est nécessaire. L'adoption a lieu à la majorité de l'Assemblée générale après enquête faite par des délégués. C'est un contrôle très sérieux.

Quant au fond, le cabinet ne doit faire de ventes et achats d'immeubles et de prêts hypothécaires qu'à sa clientèle personnelle de propriétaires. Il doit s'abstenir de tout contentieux n'ayant pas de rapports avec les immeubles à lui confiés. Pour cela, les membres ont recours à des correspondants (avoué, notaire) auxquels ils confient le soin des opérations qu'ils ne peuvent faire eux-mêmes. Le cabinet, enfin, ne doit pas faire de commission ni de représentation en justice.

En un mot, l'Association cherche à cantonner ses membres dans la gérance pure.

Tout ceci nous conduit à l'examen du but même de l'Association.

C'est tout d'abord, comme un peu toute association en général, de permettre aux administrateurs de biens (car ce nom est déposé), de se connaître et d'entretenir un esprit de camaraderie.

Egalement, et par voie de conséquence, d'établir une ligne de conduite uniforme dans l'Association, de veiller à l'honorabilité des membres qui la composent, de maintenir leur conscience juridique et leur impartialité dans les conflits entre propriétaires et locataires.

C'est, en somme, d'exercer le contrôle de la profession comme un véritable conseil de l'ordre. Et l'on ne peut que se féliciter de cette émulation.

Mais c'est peut-être aussi, et c'est d'ailleurs la cause du groupement primitif, de se donner des conseils réciproques sur les questions professionnelles, de se communiquer

les « ficelles de métier » concernant l'application des lois nouvelles et des décisions de la récente jurisprudence.

Par extension, de se faire connaître des autorités et des administrations en général (Contributions, Enregistrement) qui ont certes, plus d'égards envers un groupement solidaire, que pour un malheureux isolé.

Et enfin et surtout, de tâcher d'échapper aux mesures fiscales, impôts et obligations, qui pèsent sur les commerçants.

Nous verrons plus loin que l'Association repousse toute idée de commercialité pour ses membres. Là est peut-être la clef du problème.

Il importait de connaître l'existence de cette association pour mieux comprendre ses théories, comme il faut ne pas perdre de vue ses théories pour expliquer sa création et son fonctionnement.

CHAPITRE III

NATURE JURIDIQUE DE LA GERANCE D'IMMEUBLES

A. Critérium de distinction entre louage d'ouvrage et mandat.

Le contrat de gérance, c'est-à-dire le lien juridique qui unit les propriétaires des immeubles et la personne qu'ils ont choisie pour administrer ces immeubles, semble pouvoir se rattacher à deux séries de contrats : Louage d'ouvrage et Mandat.

Mais la différence de nature de ces deux contrats a donné lieu à tant de controverses, qu'il importe avant tout de les bien définir. Le point important de ces discussions est de savoir quel critérium il faut admettre pour distinguer louage d'ouvrage et mandat.

Un article du Code civil, l'article 1984, domine tout le problème. Il définit le mandat :

« Le mandat ou procuration est un acte par lequel une personne donne à une autre le pouvoir de faire quelque chose pour le mandant et en son nom.

« Le contrat ne se forme que par l'acceptation du mandataire ».

S'appuyant sur ce texte, Laurent précise :

« Quelque défectueuse qu'elle soit, la définition de l'article 1984 fait connaître les caractères essentiels du mandat,

» Le mandataire se charge de faire quelque chose pour le mandant et en son nom.

» Il ne suffit pas qu'une personne s'oblige à faire une chose pour une autre; ce caractère se trouve dans toute obligation qui a pour objet un fait. Il faut pour qu'il y ait mandat que la personne qui agit le fasse *au nom du mandant*.

» Tel est le caractère essentiel du mandat, caractère qui le distingue d'un contrat avec lequel il paraît avoir une grande analogie : le louage d'ouvrage ou d'industrie.

» Il y a mandat quand le débiteur fait un acte juridique pour le créancier qu'il *représente* à l'égard des tiers avec lesquels il traite au nom de celui qui l'a chargé de le représenter...

» Il n'en est pas de même dans le louage d'ouvrage ou d'industrie. Le débiteur qui loue les services ou qui s'oblige à faire un ouvrage travaille, il est vrai, pour le maître, mais *il ne le représente pas, il n'agit pas en son nom*.

» Contracte-t-il une obligation à l'égard d'un tiers, pour remplir son engagement, il s'oblige personnellement; le maître n'est pas obligé, car il n'est pas représenté par le débiteur.

» Cela est vrai, quelle que soit l'obligation de faire contractée par le débiteur, que le fait soit matériel ou intellectuel; dès que le débiteur ne représente pas celui pour lequel il agit, il n'y a pas de mandat⁷ ».

D'un mot, le critérium admis par Laurent est l'idée de représentation.

Il n'est pas seul de cette opinion : avec lui se rencontre Baudry-Lacantinerie, qui définit ainsi le mandat :

« Le mandat est un contrat par lequel une partie donne

7. Laurent, *op. cit.*, t. XXVII, « Du mandat », p. 374, n° 333.

à l'autre qui l'accepte, le pouvoir de la *représenter* pour l'accomplissement d'un ou de plusieurs actes juridiques⁸ ».

Auparavant, il avait admis déjà que la différence essentielle entre mandat et louage d'ouvrage était la *représentation* dans le mandat :

« Il est évident, dit-il, que le louage de services ne contient pas cette représentation, et il ne la contiendra pas davantage lorsqu'on aura dispensé le patron de payer le prix ».

Du même avis encore est M. Louis Josserand :

« Le critère du mandat, c'est la gratuité d'abord, et la représentation juridique du mandant par le mandataire. C'est l'indépendance de ce dernier vis-à-vis de son client⁹ ».

Cependant, d'autres auteurs n'ont pas trouvé suffisante cette distinction et lui en ont substitué une autre, partie d'un principe différent : c'est dans la nature de l'objet du contrat que l'on recherche le critérium demandé.

« L'affaire que le mandataire est chargé d'accomplir doit être un acte ou une série *d'actes juridiques*, disent MM. Aubry et Rau .

» Selon nous le mandat ne consiste pas à faire des actes quelconques, notamment des actes matériels, mais seulement des actes juridiques pour le compte d'autrui¹⁰ ».

Et ils citent à l'appui de leurs théories des décisions de jurisprudence : Cass., 2 janvier 1882, *Sirey*, 82.1.209; Grenoble, 10 janvier 1883, *Sirey*, 82.2.55; Civ., 14 avril 1886, *Sirey*, 87.1.76.

MM. Lyon-Caen et Renault analysant la nature du contrat entre patron et préposé, déclarent :

« Ce qui complique la question, c'est qu'on discute

8. Baudry-Lacantinerie, *op. cit.*, t. XXIV, n° 361.

9. Louis Josserand, *Cours de droit civil positif français*, t. II, « Obligation », titre V, « Principaux contrats nommés : Le mandat », section I, n° 5.

10. Aubry et Rau, *Cours de droit civil français*, t. VI, « Du mandat », note 2.

même sur le critérium auquel il faut s'attacher pour distinguer ces deux contrats (mandat et louage d'ouvrage).

» Selon l'opinion qui prévaut, ce qui caractérise le mandat, c'est que le mandataire est chargé de faire, pour le mandant, des opérations juridiques, exigeant qu'il se mette en rapport avec des tiers, tandis que celui qui engage ses services dans le louage, s'oblige à faire des actes n'ayant pas le caractère juridique. Nous adhérons pleinement à cette doctrine¹¹ ».

MM. Planiol et Ripert, sont enfin du même avis :

« Le louage se services a pour objet des faits d'ordre matériel qui sont des travaux. Le mandat a pour objet propre des actes juridiques à accomplir pour le compte du mandant. C'est donc dans la nature de l'objet qu'il faut chercher la différence des deux contrats... Le mandataire agit juridiquement¹² ».

Ils s'expliquent en notes, et appuient leur manière de voir sur le Code :

« Le texte de l'article 1984 ne précise pas d'une manière directe la nature des choses que le mandataire est chargé de faire, mais il révèle indirectement la pensée de la loi en supposant que le mandat consiste essentiellement dans la collation du pouvoir d'agir pour le compte du mandant. L'emploi du mot *pouvoir* implique qu'il s'agit d'actes juridiques. »

MM. Colin et Capitant s'appuient d'ailleurs, sur le même texte pour soutenir une opinion différente.

« On a proposé, disent-ils, bien des critères. Certains doivent être purement et simplement écartés, comme celui d'après lequel le mandat aurait pour objet l'accomplissement d'actes juridiques, tandis que le louage de services

11. Lyon-Caen et Renault, *Traité de droit commercial*, t. III, n° 520.

12. Planiol et Ripert, *Traité élémentaire de droit civil*, t. II, n° 2232,

consisterait à faire des actes non juridiques. Cette dernière distinction est contredite par l'article 1984, qui définit le mandat d'une manière plus large, et dit qu'il consiste dans le pouvoir de faire quelque chose pour le mandant.

» En réalité, entre le mandat et le contrat de travail, la différence consiste en ce que le contrat de travail établit une *subordination* du salarié à l'employeur auquel appartient la direction du travail, tandis que le mandataire conserve son *indépendance*, la liberté de conduire comme il l'entend l'affaire dont il s'est chargé¹³ ».

M. Cirou, dans sa thèse sur la *Gérance d'immeubles*¹⁴, se place à un point de vue tout différent pour établir une distinction : Le contrat de louage est pour lui d'essence synallagmatique et à titre onéreux par opposition au contrat de mandat unilatéral et gratuit. Il insiste surtout sur ce dernier critérium : la gratuité du mandat, sans méconnaître, toutefois, l'existence du mandat salarié. « Mais alors, dit-il, il faut que le salaire soit stipulé ».

Le *Répertoire général du droit français*, se référant à l'ouvrage de MM. Lyon-Caen et Renault, semble suivre leur opinion citée plus haut :

« Les contrats entre agents d'affaires et clients sont tantôt des mandats, tantôt des louages d'ouvrage. Il y a mandat lorsque l'agent d'affaires se charge d'accomplir pour le compte de son client des *opérations juridiques* exigeant qu'il se mette en rapport avec les tiers.

» Il y a louage d'ouvrage dans les autres cas¹⁵ ».

Le *Répertoire pratique Dalloz*, énonce les deux doctrines :

« Suivant une opinion, la différence entre le louage de services et le mandat tient uniquement à la nature des services rendus...

13. Colin et Capitant, *Cours élémentaire de droit civil français*, t. II, « Du mandat : distinction entre mandat et louage d'ouvrage ».

14. Cirou, *De la gérance d'immeuble*, thèse Paris, 1899.

15. *Répertoire général du droit français*, t. Is « Actes de commerce », n° 833.

» Il est plus généralement admis qu'il y a mandat lorsqu'une personne, chargée d'accomplir un acte pour autrui, agit au nom de cette personne et comme son représentant, et c'est la représentation d'autrui, c'est-à-dire le pouvoir qu'a le mandataire de faire des actes juridiques pour le compte du mandant qui distingue essentiellement le mandat salarié du louage de services¹⁶ ».

L'auteur paraît donc pencher plutôt vers la seconde thèse, à l'appui de laquelle il cite : Civ., 14 avril 1886, D. 86.1.220 (1^{er} arrêt); Req., 28 octobre 1907, D. 08.1.481.

Quelle est donc, en effet, la tendance générale de la jurisprudence sur la question ?

Le premier arrêt cité, celui du 14 avril 1885 (Chemin de fer de Lyon contre Veuve Tudury) admet en substance que : le caractère essentiel du contrat de mandat consiste dans le pouvoir, donné au mandataire, de représenter le mandant.

« C'est au pouvoir de faire un acte juridique *au nom* d'une tierce personne, de la *représenter* en un mot, que se reconnaît le mandat ». Telle est la doctrine que consacre le présent arrêt, constate l'annotateur du *Dalloz*.

Et c'est dans le même sens que décide la Chambre des requêtes, le 28 octobre 1907 (Cie des Câbles télégraphiques contre Veuve Jallabert).

« L'employé supérieur d'une Compagnie qui a été envoyé en pays étranger avec mission de la représenter, tant à l'égard des tiers que de son personnel, de diriger ses affaires dans un vaste rayon, de donner des ordres, est un véritable mandataire, et non un simple locateur de services. » (Code civil 1984-2000).

Cet arrêt nous vaut une note fort importante de Boistel, au *Dalloz* (1908.1.481) :

16. *Répertoire pratique Dalloz*, t. VII, « Louage d'ouvrage », p. 833.

« Par l'arrêt ci-dessus rapporté, dit-il, la Cour de cassation se prononce sur la question, controversée entre les auteurs de la distinction entre le mandat salarié et le louage d'ouvrage... La Cour de cassation, dans l'arrêt recueilli s'attache, pour caractériser le mandat, à la représentation du mandant par le mandataire. Elle trouve une base solide à sa solution dans l'article 1984 ».

Boistel entreprend une analyse très approfondie des termes de l'article pour donner la solution de la Cour.

Il insiste particulièrement sur une des expressions de l'arrêt « Pouvoir de donner des ordres » :

« La Cour de cassation, adoptant nettement l'opinion qui exige la représentation pour qu'il y ait véritablement mandat a, par la largeur de la formule qu'elle emploie, ajouté à cette doctrine une application très intéressante... Non seulement, elle considère comme mandataire celui qui d'une manière générale a mission de représenter une Société, mais elle regarde encore comme caractéristique *la mission de donner des ordres*.

» En donnant des ordres, l'employé dont s'agit ne fait donc qu'exercer les droits de la Compagnie. Il fait ce qu'elle seule, en principe, a le droit de faire; il le fait donc nécessairement *au nom de celle-ci*. Là s'applique parfaitement l'exigence essentielle de l'article 1984 du Code civil. »

A côté de ces deux décisions de la Cour de cassation, nous trouvons dans le même sens, un jugement du Tribunal civil de Rouen, du 17 décembre 1910, rapporté au journal *La Loi* du 3 janvier 1911.

Il serait téméraire de vouloir trancher un débat entre auteurs aussi considérables. Cependant, nous admettons que si la représentation *n'est peut-être pas tout dans le mandat*, elle en est au moins *le caractère essentiel* pouvant servir à définir ce contrat. Si nous avons insisté sur cette discussion doctrinale, c'est que l'intérêt (ou mieux les intérêts)

présentées par cette distinction entre mandat et louage d'ouvrage, sont fort importants.

Et le régime de la gérance d'immeubles sera très différent selon la catégorie où l'on voudra la ranger.

B. Intérêts de la distinction.

Le mandat, par sa nature, implique l'idée d'obligation personnelle. Cependant, on admet que, sauf stipulation contraire, dans le mandat, le mandataire pourra se substituer un tiers. Il pourra même ne pas être responsable solidairement avec ce dernier de l'exécution de sa mission.

Toute différente est la situation du locateur d'ouvrage : non seulement, il est responsable de l'exécution du travail confié, mais il ne peut se substituer un tiers. C'est dire que le gérant suivant le cas, pourrait ou non faire exécuter le travail à lui confié par une autre personne, ce qui présente un gros intérêt pour le propriétaire, qui a dû choisir son gérant pour ses qualités professionnelles.

Si l'on se place maintenant du côté du gérant, le mandat offre aussi des avantages.

Dans le cas qui peut se présenter fréquemment, où plusieurs propriétaires le chargeront en commun de gérer un immeuble, quelle action pourra-t-il exercer contre eux pour rentrer dans ses frais ? Avec le concept de louage d'ouvrage, ce sont tous ses cocontractants les uns après les autres qu'il devra poursuivre. Dans le mandat, au contraire, la solidarité existe entre comandants : (article 2002 du Code civil). Un seul paiera pour tous, à lui de se retourner contre ses coobligés.

Mais le gérant ne sera-t-il remboursé que de ses frais ?

S'il n'a pas pris la précaution de se faire donner procuration par écrit, avec stipulation d'un salaire, pourra-t-il obtenir une rémunération pour ses services ? Non, sem-

ble-t-il, s'il y a mandat ; oui évidemment, s'il y a louage d'ouvrage. Du moins, c'est à première vue la réponse qui semble s'imposer.

« Le mandant, dit l'article 1999 du C. civ., doit payer au mandataire ses salaires lorsqu'il en a été promis ».

Ce qui paraît dire qu'en cas contraire, aucun salaire n'est dû.

Tout autre est la solution avec le louage d'ouvrage, où le salaire est la juste contrepartie du travail.

Le mandat est gratuit, le louage d'ouvrage est salarié.

Mais cette opinion n'est pas absolue.

Faut-il rappeler l'arrêt de la Chambre civile du 14 juillet 1832, rapporté par Laurent, et cité au début de cette étude ?

Sans doute, le mandat est-il gratuit d'après le Code. Mais les circonstances de la cause et la profession du mandataire peuvent démontrer que le mandat en l'occurrence est à titre onéreux.

Et certes, la profession de gérant d'immeubles rentre bien dans cet ordre d'idées.

Il n'y a donc pas pratiquement grosse différence entre mandat salarié et louage d'ouvrage au point de vue rémunération.

Cependant là, la jurisprudence intervient, et nous arrivons à une question fort controversée, à savoir la faculté qu'ont ou se sont donnée les tribunaux de réduire le salaire jugé trop élevé d'un mandataire, alors qu'ils ne peuvent toucher à celui d'un locateur d'ouvrage.

Le point de départ de toute la discussion est la survivance dans notre droit de l'idée romaine que le mandat est un office d'amitié, un service bénévole rendu par désintéressement.

Cette idée s'est exprimée dans notre Code à l'article 1986 :

« Le mandat est gratuit, s'il n'y a convention contraire. »

De là, pour les tribunaux, à prétendre exercer un contrôle sur tout mandat qui ne serait pas strictement gratuit, il n'y avait qu'un pas qui fut rapidement franchi. D'autant plus que l'article 1999 pouvait prêter à double interprétation dans son dernier alinéa, ainsi conçu :

« S'il n'y a aucune faute imputable au mandataire, le mandant ne peut se dispenser de faire ces remboursements (d'avances et frais) et paiement (de salaires) lors même que l'affaire n'aurait pas réussi, ni faire réduire le montant des frais et avances, sous prétexte qu'ils pouvaient être moindres. »

D'où l'on a conclu que *a contrario* les salaires, eux, pouvaient être réduits et ramenés à un chiffre proportionné aux services rendus.

Toute une jurisprudence s'est formée en ce sens : Requêtes, 7 février 1855 (D. P. 1855.1.205); Requêtes, 1^{er} juillet 1856 (D. P. 56.1.464); Requêtes, 12 janvier 1863 (D. P. 63.1.302); Civ., 9 mai 1866 (D. 1866.1.246); Civ., 29 janvier 1867 (D. 67.1.53); Requêtes, 23 février 1877 (D. 1878.1.18); Requêtes, 27 janvier 1908 (S. 08.1.223); Requêtes, 12 décembre 1911 (D. 13.1.129); Requêtes, 11 mars 1913 (D. 13.1.408); Paris, 3 avril 1873 (D. 1873.2.199).

Tous ces arrêts, avec plus ou moins de force, affirment le pouvoir absolu du juge de réduire le salaire stipulé par un mandataire comme rémunération des peines et soins à prendre pour l'exécution du mandat, lorsqu'il est hors de proportion avec le service rendu.

Troplong¹⁷ et Pont¹⁸ appuient cette jurisprudence.

Certaines cours vont même jusqu'à admettre la répétition du trop-perçu après paiement bénévole.

(Paris, 20 novembre 1854, D. 55.5.263); Civile, rejet, 9 mai 1866, D. 66.1.246).

17. Troplong, *Du mandat*, n° 632.

18. Pont, *Petits contrats*, n° 1109.

L'annotateur du *Dalloz*, sous Paris 3 avril 1873 (D. 73.1.199), considère que la jurisprudence est fixée en ce sens.

Feuilloley, dans une dissertation importante, sous requêtes, 12 décembre 1911, au *Dalloz* 1913.1.129, donne un aperçu général de la question :

« Ce sont, dit-il, avant tout, des considérations d'ordre pratique qui semblent avoir inspiré cette jurisprudence. Les tribunaux se trouvent si souvent en présence de tels abus dans les stipulations d'honoraires, soit proportionnels, soit forfaitaires, par des agents d'affaires, qu'ils ont été amenés à s'ingénier pour trouver les moyens d'y remédier. Mais si la pensée est éminemment louable, les moyens, au point de vue juridique, prêtent dans un grand nombre de cas à la critique. »

Certaines cours, comme Paris (3 avril 1873) fondent leur décision sur ce que la rémunération ayant été fixée avant le service rendu, il y aurait difficulté d'appréciation pour le mandat.

Ou encore, prétendent-elles, l'obligation de payer ne peut être que postérieure à l'exécution de l'obligation de faire.

Toutes ces décisions sont d'ailleurs antérieures à la guerre.

Cependant, nous rencontrons en 1923, un jugement du Tribunal de commerce de la Seine (22 novembre 1923, *G. P.*, 25.1. table, page 6) qui se range à cette même opinion.

Enfin, un arrêt de la Chambre civile du 3 décembre 1929, rapporté à la *Gazette du Palais* (30.1.30) déclare également qu'il appartient aux tribunaux de réduire le salaire convenu du mandat, lorsqu'il est hors de proportion avec les services effectivement rendus.

Mais ce ne sont que deux arrêts isolés. Depuis longtemps, la majorité de la doctrine s'est opposée à cette jurisprudence au nom du respect des conventions librement consenties¹⁹.

19. Aubry et Rau, *op. cit.*, t. V, n° 414, texte et note 9; Baudry-Lacantinerie et Wahl, *id.*, t. II, n° 4156; Planiol et Ripert, *id.*, t. II, n° 2236, p. 699.

Feuilloley, dans sa note précitée, aboutit à la même conclusion.

Et cette opposition a trouvé un écho dans certaines décisions si bien que l'on peut prévoir un revirement net de jurisprudence en la matière.

La première réaction est antérieure à la guerre. C'est la Cour de Nancy, dans un arrêt du 19 mars 1912 (D. 1916. 2.197) qui prend la tête du mouvement :

Une convention librement consentie entre parties maîtresses de leurs droits, dit-elle en substance, doit recevoir son application sans que le juge ait à substituer sa volonté à celle des contractants pour restituer l'un d'eux contre l'imprudence d'un jugement qu'il regrette.

Le point important, précise l'annotateur du *Dalloz*, est que la Cour n'est pas hostile à une réduction, mais estime que cette réduction ne peut se fonder que sur un véritable vice de consentement.

La Cour de Paris, le 1^{er} juillet 1929, reprend l'offensive (*G. P.*, 29.2.973) :

« Si les tribunaux peuvent réduire les commissions des intermédiaires, c'est à la condition, ou bien que le chiffre de la commission n'ait pas été expressément stipulé, et soit demeuré indéterminé, ou bien qu'il soit prouvé que, sans les manœuvres pratiquées par l'intermédiaire, l'autre partie n'aurait pas contracté. »

Cet arrêt, venant après un autre plus hésitant de la même Cour (26 novembre 1928, *G. P.*, 29.1.18) marque une tendance très nette à l'abandon de la doctrine traditionnelle.

Il manquait à cette réaction la consécration de la Cour suprême. Un arrêt de la Chambre civile du 1^{er} mars 1932, rapporté à la *Gazette* du 23 avril 1932, n° 114, allait la lui donner.

Certes, l'arrêt n'est pas aussi catégorique que celui de la Cour de Paris; il n'en est pas moins orienté dans le même

sens, et l'on peut admettre qu'actuellement il faut s'en tenir en cette matière, à l'article 1134, « Les conventions légalement formées tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faites. »

Peut-être y a-t-il aussi, en pratique, tendance à perdre de vue le principe de la gratuité du mandat.

Il est évident, qu'à notre époque, surtout si l'on considère la catégorie des agents d'affaires, et elle nous intéresse au premier chef, le mandat a cessé d'être un office d'ami pour devenir souvent une occupation professionnelle. Et la différence entre mandat et louage d'ouvrage, sur ce point particulier, s'estompe un peu.

D'autres intérêts, de moindre valeur théorique peut-être, mais d'une importance pratique non contestée, s'attachent encore à cette distinction.

On peut tout d'abord noter une différence dans le point de départ des intérêts.

C'est le droit commun, en l'espèce l'article 1153 du Code civil, qui règle la question en ce qui concerne le louage d'ouvrage.

« Les intérêts ne sont dus que du jour de la sommation de payer, excepté dans le cas où la loi les fait courir de plein droit. »

Si donc le locateur garde en sa possession certaines sommes appartenant au maître, il n'en doit pas intérêt de plein droit.

L'article 1996 modifie ce régime pour le mandat :

« Le mandataire doit l'intérêt des sommes qu'il a employées à son usage à dater de cet emploi ; de celles dont il est reliquataire à compter du jour qu'il est mis en demeure. »

Rien de changé donc pour la seconde partie : sommes dont le mandataire est reliquataire. Mais le mandat étant, en principe, fait dans l'intérêt du mandant, une aggravation de la situation du mandataire s'ensuit s'il détourne à son

usage personnel des sommes à ce non destinées. Il en devra donc intérêt dès cet emploi, dont l'existence devra d'ailleurs être prouvée par le maître...

La capacité des contractants n'est d'autre part, pas la même dans les deux cas.

Quiconque est capable de faire un acte ou une série d'actes, peut donner à un autre mandat de faire cet acte. Les administrateurs peuvent donner mandat de faire les actes d'administration, mais non des actes de disposition.

Cette capacité s'apprécie au jour où le mandat est donné, non à celui où il est exécuté.

Le mandat donné par un incapable est frappé de nullité relative. Cette nullité ne peut être opposée que par l'incapable lui-même. Elle n'est d'ailleurs pas couverte par le fait que l'incapable serait devenu capable.

Pour être mandataire, point n'est besoin de qualités spéciales : seule la capacité du mandant compte, puisque en droit, c'est lui qui contracte. C'est d'ailleurs aux risques et périls de ce dernier que le mandataire agira.

La capacité du mandataire doit d'ailleurs être envisagée de deux points de vue différents :

Par rapport aux tiers, les fonctions de mandataire peuvent être remplies par un incapable, pourvu que les pouvoirs soient réguliers (un mineur, une femme mariée peuvent être mandataires, article 1990 du Code civil).

Mais vis-à-vis du mandant, l'incapacité du mandataire a plus d'importance : ce dernier peut en effet, l'opposer à son mandant qui l'attaquerait pour faute de gestion.

En principe, donc, et sauf quelques exceptions dues au caractère officiel de certaines fonctions (avoués, avocats), le mandant peut choisir qui il veut, mais il est de son intérêt de bien choisir.

Qu'en est-il dans le louage d'ouvrage ?

Les conditions de validité, sont celles requises pour la

validité des conventions en général.

L'engagement pris par le maître, aussi bien que celui pris par le locateur, est un acte d'administration.

Quiconque peut faire un acte d'administration peut donc s'engager par ce contrat.

Toutefois, un mari ne pourrait, par louage de services, devenir le subordonné de sa femme. Ce serait contraire au principe de l'autorité maritale.

Enfin, la différence de nature de ces deux contrats ressort nettement de l'article 2000 du Code civil :

« Le mandant doit indemniser le mandataire des pertes, que celui-ci a essuyées à l'occasion de sa gestion, sans imprudence qui lui soit imputable. »

Le mandataire rendant, d'après le Code, un service au mandant, il est juste qu'il ne soit pas lésé dans l'accomplissement de sa tâche. Il pourra donc demander, s'il n'est pas fautif, le remboursement des pertes subies.

Rien de semblable pour le locateur d'ouvrage : son travail est entrepris à ses risques et périls. S'il y a des pertes, le maître n'a pas à s'en occuper. L'article 2000 ne lui est pas applicable.

D'ailleurs, le locateur d'ouvrage prend sa revanche d'autre façon avec l'article 2101, § 4 du Code, modifié par la loi du 17 juin 1919.

Cet article donne, en effet, privilège sur la généralité des meubles et pour six mois, pour leurs appointements, à tous ceux qui louent leurs services.

Leur salaire est donc garanti.

La même loi de 1919 modifie dans le même sens l'article 549 du Code de commerce, et admet les salaires et sommes dues à tous ceux qui louent leurs services pendant les six mois qui ont précédé la liquidation judiciaire, la faillite ou la déconfiture, au même rang que le privilège de l'article 2101 pour les gens de service.

Il n'en est pas de même pour le mandataire, et cela se comprend aisément : Gratuit par sa nature dans l'esprit des rédacteurs du Code, le mandat n'est qu'exceptionnellement salarié, et par le fait, restant tout de même un office d'ami, ne semble pas nécessiter de garantie spéciale.

Toutefois, il est admis que le mandataire révoqué a un droit de rétention pour garantie du paiement de son salaire et du remboursement de ses impenses, aussi bien que celui dont la gestion a pris fin²⁰.

N'étant pas de même nature juridique, louage d'ouvrage et mandat n'auront pas des fins identiques. Dans l'ensemble, c'est le caractère unilatéral du mandat qui est opposé au caractère bilatéral du louage d'ouvrage.

Du côté du mandant, la première cause de cessation de contrat est l'arrivée du terme si le mandat est à durée déterminée.

Là-dessus, aucune différence avec le louage d'ouvrage — et ceci se comprend —. C'est la convention elle-même qui règle les parties.

Mais le mandant peut-il révoquer son mandataire ? Oui, dit l'article 2004 :

« Le mandant peut révoquer sa procuration quand bon lui semble, et contraindre s'il y a lieu le mandataire à lui remettre, soit l'écrit sous seings privés qui la contient, soit l'original de la procuration si elle a été délivrée en brevet, soit l'expédition s'il en a été gardé minute. »

Bref, révocation *ad nutum*, et par le fait, suspension du paiement du salaire. Il faut que le mandataire prouve un quasi-délit du mandant pour obtenir des dommages-intérêts. Car le mandat est fait dans l'intérêt du mandant.

C'est une conception différente de celle que l'on rencontre en matière de louage. Il n'est pas question de l'intérêt du maître seul, mais de celui des deux contractants.

20. *Répertoire général du droit français*, t. XXVII, « Mandat », n° 654.

Pareille révocation ne peut avoir lieu que si le contrat est à forfait (article 1794). Encore le maître devra-t-il dédommager l'entrepreneur de toutes ses dépenses, de tous ses travaux et de tout ce qu'il aurait pu gagner dans cette entreprise. Le locateur est intéressé dans le contrat. Il est juste qu'il ne soit pas lésé.

Cette question de dommages-intérêts possibles présente une grosse importance pour le gérant d'immeubles.

La rupture du contrat par décès du mandant ou du maître ne l'intéresse pas moins.

L'article 2003 est formel pour le mandat :

« Le mandat finit par la mort naturelle du mandant ». A moins, évidemment, qu'il n'y ait convention contraire dans le contrat.

Par contre la mort du maître ne fait pas cesser le contrat de louage d'ouvrage.

Enfin, le même article 2003 donne pour cause de fin de mandat l'interdiction ou la déconfiture du mandant — autre différence avec le louage d'ouvrage que ces mêmes faits ne font pas cesser.

Tournons-nous à présent du côté du mandataire :

Ne s'étant engagé, en principe, que dans l'intérêt du mandant, le mandataire peut renoncer au mandat (art. 2007). Mais en ce cas, il devra prévenir le mandant qui, si cette renonciation lui porte préjudice, pourra demander indemnité au mandataire, sauf cas de force majeure.

En pareille circonstance, si le contrat de louage d'ouvrage est à durée indéterminée, chaque partie peut le dénoncer, mais en observant les délais-congés fixés par la loi ou les usages.

Le décès du mandataire, comme le décès du locateur, met aussi fin au mandat.

Enfin, si le mandataire est interdit ou mis en faillite ou liquidation judiciaire, le contrat tombe.

Rien de semblable ne se produit dans le louage. Seul le cas fortuit empêchant une partie de remplir ses engagements ou l'inexécution d'une des obligations prises, peuvent donner lieu à rupture du contrat, avec dommages-intérêts dans le second cas.

Tels sont les intérêts juridiques de la distinction entre mandat et louage d'ouvrage.

On peut en ajouter un d'ordre purement fiscal : Le mandat, même salarié, ne serait, d'après certains auteurs, soumis qu'à un droit fixe d'enregistrement, tandis que le louage d'ouvrage est passible du droit proportionnel ²¹.

Le classement de la gérance d'immeubles dans l'une ou l'autre de ces deux catégories va donc présenter en pratique une importance considérable.

Bien que les auteurs n'aient guère envisagé la gérance d'immeubles en elle-même, il importe de voir quelles opinions ils ont émises à son sujet.

C. Classement de la gérance.

La gérance d'immeubles, à cause de sa nouveauté relative, et de son peu d'importance en droit théorique, ne semble pas avoir retenu l'attention des auteurs.

Ils n'en parlent qu'accessoirement, comme d'une des modalités de l'agence d'affaires, et en général, la comprennent implicitement dans cette catégorie.

Baudry-Lacantinerie rattache nettement l'agence d'affaire au louage d'ouvrage :

« L'acte par lequel une personne s'engage à payer une somme d'argent à un agent d'affaires pour la rémunération d'un service quelconque, est un louage d'ouvrage et non un mandat²². »

²¹. Baudry-Lacantinerie, *Mandat*, t. XXIV, n° 400; Wahl, *Traité de droit fiscal*, t. I, n° 140.

²². Baudry-Lacantinerie, *op. cit.*, t. XXII, n° 4139.

C'est une opinion nette, fondée sur les deux constatations suivantes :

1^o Le mandataire agit pour le mandant, non l'agent d'affaires;

2^o Le mandat, même salarié, n'est pas un contrat onéreux : Le mandataire veut rendre un service, telle n'est pas la situation de l'agent d'affaires.

Cette opinion est soutenue également par MM. Lyon-Caen et Renault dans leur *Traité de droit commercial* (I, n^o 140 bis).

Cette théorie se rapporte donc à l'agence d'affaires en général. Nous ne la discuterons pas à ce point de vue.

Mais il est évident qu'en ce qui concerne la gérance d'immeubles en particulier, elle ne paraît pas complètement juste :

« L'agent d'affaires, dit Baudry-Lacantinerie, n'agit pas pour le compte du maître en le représentant devant les tiers ».

Or, le gérant est-il autre chose que le représentant du propriétaire ? N'agit-il pas en son nom vis-à-vis des locataires auxquels il loue, du concierge qu'il choisit, des tiers enfin, avec lesquels il contracte ?

D'autre part, dit-on, le mandataire veut rendre un service au mandant, telle n'est pas la situation de l'agent d'affaires.

Soit, si l'on considère l'idée de mandat prise au moment de la rédaction du Code civil. Mais nous avons vu que cette idée a grandement évolué sous la pression des circonstances. A moins de préférer donner un nom nouveau à ce contrat qui joint l'idée de représentation au caractère onéreux, on doit bien admettre que le mandataire peut avoir en tête autre chose qu'une idée généreuse envers un ami.

Cirou, dans sa thèse, se place à un point de vue différent :

Critiquant d'abord l'idée de louage d'ouvrage, il lui repro-

che de s'attacher trop à la question du temps passé au travail, le prix dans le louage d'ouvrage étant proportionnel au temps.

Or, le contrat de gérance est pratiquement un forfait.

C'est donc, dit Cirou, un louage d'entreprise. On y trouve en effet, le travail à la tâche et un ouvrage déterminé. Le gérant a mission de s'occuper d'un ou de plusieurs immeubles. Il organise son travail comme il l'entend ; il doit seulement rendre compte du résultat. C'est évidemment une conception meilleure et qui tient compte de la situation en introduisant l'idée d'entreprise, idée que nous retrouvons par la suite.

Mais elle se heurte, comme la conception précédente, à ce fait indéniable de la représentation du propriétaire par son gérant ; et ce fait a, dans notre contrat, trop d'importance pour qu'on puisse délibérément le laisser de côté.

C'est pourquoi nous envisagerons le rattachement du contrat de gérance au mandat salarié : Idée ancienne déjà, critiquée sans doute par Cirou notamment — soutenue cependant par Laurent — admise surtout par la jurisprudence (Cour de Douai, 20 avril 1891, D. 1892.2.51).

« La convention par laquelle un commerçant donne pouvoir à un agent d'affaires d'encaisser les créances qui lui sont dues sans toutefois abandonner la propriété ou même la possession des dites créances, est un mandat.

» Et le fait qu'un salaire est alloué à l'agent d'affaires, ne modifie en rien la nature de la convention, le mandat n'étant pas nécessairement gratuit. »

Dans le même sens : Cambrai (Tribunal civil, 23 mai 1903, *Gaz. Pal.*, 1903.1.771, 2°).

« D'après la jurisprudence généralement acceptée, l'agent d'affaires agit en qualité de mandataire, et la preuve de son mandat doit se faire d'après le droit commun ».

Et note 2 : « La jurisprudence admet généralement que les agents d'affaires sont des mandataires ».

Egalement : Cassation, 7 février 1855, D. 1855.1.205.

Dijon, 27 janvier 1887, D. 1887.2.166.

Trib. com. Seine, 4 janvier 1893, *G. P.* 1893.1.692.

Et Trib. com. Nantes, 27 avril 1907, *Recueil Nantes*, 1907-379; *G. P.*, Tables 1907 à 1912, t. II, p. 187, n° 5.

« Est un mandat, le contrat par lequel un agent d'affaires se charge d'accomplir pour le compte de son client des opérations juridiques qui le mettent en rapport avec des tiers. »

Pourquoi mandat salarié ?

Parce que le gérant représente réellement son propriétaire, comme un mandataire véritable, — que souvent, à l'origine surtout, le gérant a été le conseil du propriétaire — et que, d'autre part, la responsabilité du mandataire salarié est plus lourde et donc plus en rapport avec celle du gérant.

Est-ce à dire que cette conception donne entière satisfaction ? Non.

Il est bon en cette matière de rappeler une dissertation de Laurent (*Du Mandat*, t. XXVII, n° 344) :

« Qu'est-ce qui reste de l'office d'amitié, de désintéressement, de générosité dans le mandat donné à un agent d'affaires. Rien, que le nom de mandat. Il est donc peu logique d'appliquer des idées romaines à une convention qui n'a plus rien de commun avec le mandat romain... »

» Sauf le caractère de représentation, qui est étranger au louage d'ouvrage, l'analogie est complète entre celui qui loue son industrie et celui qui s'engage à gérer une affaire. »

Que décider ? Qu'elle idée admettre ?

Au fond, peut-être est-il vain de vouloir chercher à faire rentrer automatiquement un contrat nouveau dans une classification ancienne.

Le contrat de gérance a ses caractères propres.

Nous admettrons seulement qu'il s'identifie plus exactement avec le mandat salarié qu'avec d'autres...

Si l'idée de mandat est celle qui se rapproche le plus de celle de gérance, elle n'est pas toute la gérance.

Nous avons considéré jusqu'ici, en effet, le contrat passé par le gérant avec un seul propriétaire, et nous avons dit qu'il y avait mandat salarié.

Mais le nom même de gérant d'immeubles évoque des rapports avec plusieurs propriétaires.

L'existence de cabinets de gérance nous met en présence d'un fait nouveau : le gérant traitant avec de nombreux clients n'est autre qu'un *entrepreneur de mandats salariés*.

Le gérant offre, en effet, son activité de mandataire à toute sa clientèle : il fait profession de remplir, moyennant salaire, des mandats d'une certaine catégorie : ceux concernant l'administration des immeubles.

C'est une idée qui n'est d'ailleurs pas nouvelle. Nous la trouvons sommairement expliquée dans l'article de la *Grande Encyclopédie* concernant les agents d'affaires, sous la plume de Raymond Poincaré :

« L'agent d'affaires, dit-il, n'est pas juridiquement un loueur d'industrie...

« C'est en réalité un mandataire salarié, mais avec ce caractère particulier qu'il fait profession de recevoir des mandats de cette nature. »

La contradiction paraît flagrante, au premier abord, entre cette idée nouvelle de profession que l'on voit ici apparaître — impliquant l'habitude et l'intérêt chez celui qui l'exerce — et le principe d'amitié, base théorique du mandat.

La désuétude dans laquelle est tombée ce dernier principe, explique seule cette conciliation.

Ce n'est d'ailleurs pas une fusion, mais plutôt une superposition des deux états.

Le gérant, pris dans ses rapports avec un client en particulier, agit comme un mandataire salarié. Le cabinet du gérant devient une entreprise de ces mandats.

CHAPITRE IV

CARACTERE COMMERCIAL DE LA GERANCE D'IMMEUBLES

« L'article 632 range l'agent d'affaires parmi les commerçants²³. »

La question, en ce qui concerne les gérants d'immeubles, est très controversée : l'importance pratique des conséquences qu'entraîne pour le gérant l'état de commerçant explique suffisamment l'intérêt de cette controverse.

* * *

A. Une première théorie, fort séduisante certes, et en tous cas fort commode, dénie formellement tout caractère commercial à la gérance d'immeubles.

Et c'est assez logique, semble-t-il :

Quelle est donc la nature juridique du contrat de gérance ? Nous l'avons, autant que faire se pouvait, classé dans le mandat... mandat salarié. On est obligé d'admettre qu'au premier abord, mandat et commerce sont choses assez opposées.

Choisit-on un gérant simplement parce qu'il prend moins cher qu'un confrère ? Non ; entre gérant et propriétaire, il y a un lien qui dépasse le caractère commercial d'une affaire. C'est une collaboration, assez souvent fondée sur un sentiment d'estime réciproque, parfois d'amitié.

Mais ce n'est pas assez :

23. Poincaré, *op. cit.*

Où voit-on le gérant faire des actes de commerce ?

Il se contente d'administrer un patrimoine immobilier ; il doit le faire en bon père de famille. Il loue des appartements, fait effectuer les réparations nécessaires, perçoit les revenus des immeubles à lui confiés et rend compte de sa gestion au propriétaire qui lui laisse comme rémunération de ses services une part sur les encaissements. C'est un administrateur intéressé à sa gestion ; ce n'est pas un commerçant.

Et s'il faut classer la gérance d'un côté ou d'un autre, pourquoi ne pas l'admettre au rang de profession libérale ?

Le rôle de gérant est-il si éloigné de celui de l'avocat par exemple ? Ne sont-ils pas tous deux des mandataires ; ne touchent-ils pas l'un comme l'autre des sommes proportionnelles à l'importance de l'affaire envisagée ? n'ont-ils pas de la même façon une clientèle nombreuse et variée ? D'ailleurs, certains avocats n'ont pas hésité à laisser la robe et la plaidoirie pour devenir, avec compétence, administrateurs de biens.

Le gérant n'est autre qu'un avocat-conseil spécialisé, donnant des consultations en cabinet.

Telle est du moins, la théorie que semble soutenir en particulier l'Association d'administrateurs de biens de Paris.

Poussant jusqu'au bout cette comparaison, on devait en arriver à envisager la création d'un conseil de l'ordre des administrateurs de biens. C'est en partie ce but qui est poursuivi par l'Association : Grouper des gérants d'une honorabilité certaine, titulaires de cabinets créés de longue date, n'admettre de nouveaux membres, aux mêmes conditions, qu'après présentation, pour donner à la profession une dignité et une respectabilité que l'esprit public cherche, et n'a pas toujours trouvées.

Le nom même d'administrateur de biens, est réservé aux membres de l'Association.

Sans nier la valeur et l'utilité de ce mouvement d'épuration, il faut convenir qu'il ne suffit pas à consacrer la théorie de la gérance d'immeubles, profession libérale.

La profession de gérant est libre en effet : n'importe qui peut s'installer n'importe où, et mettre sur sa porte une plaque où il s'intitule gérant d'immeubles, ce que l'on ne peut faire pour la profession d'avocat.

Mais bien plus, on ne peut admettre que le fait seul d'être « Administrateur de Biens » soit un critérium de non-commercialité.

Trop d'intérêts pécuniaires s'attachent à cette doctrine pour qu'on puisse l'accueillir *a priori*.

Nous allons donc examiner point par point les éléments constitutifs de la qualité de commerçant, avec les intérêts qui s'y rattachent, pour juger ensuite si la gérance rentre dans ce cadre ou doit y échapper.

* * *

B. L'article premier du Code de commerce, traitant des commerçants, déclare :

« Sont commerçants ceux qui exercent des actes de commerce et en font leur profession habituelle. »

L'imprécision même de cette définition qui omet d'indiquer ce que sont les actes de commerce, a soulevé de vives polémiques entre les interprètes du Code.

Pont, Vernier et Nougier reculent devant une explication précise.

Nougier notamment, tout en reconnaissant l'importance d'une définition claire, en vient à déclarer²⁴ :

24. Nougier, *Des tribunaux de commerce, des commerçants et des actes de commerce*, t. I, 2^e partie, liv. II, p. 344.

Quant à nous, après une étude approfondie de l'ensemble de la loi, des monuments de la jurisprudence et de la doctrine des auteurs, nous n'avons pu découvrir une règle exacte qui pût nous guider avec certitude dans cette délicate appréciation. »

Beslay s'élève contre cette carence, et propose de chercher un critérium dans la raison :

Négligeant l'article 632 du Code qui, pour lui, ne sert qu'à déterminer la compétence des tribunaux de commerce, il admet que, pour qu'une personne soit commerçante, il faut :

- 1^o Que cette personne fasse des actes d'entremise ;
- 2^o Qu'elle les fasse dans une vue de spéculation ;
- 3^o Qu'elle les fasse d'une manière habituelle et professionnelle ;
- 4^o Qu'elle les fasse sous non nom personnel²⁵.

Ce rejet systématique de l'article 632 s'explique par la place de cet article à la fin du Code, au livre de la « Juridiction commerciale ». Sans doute eût-il été mieux placé au début.

En nous référant au seul article premier, l'acquisition de la qualité de commerçant est subordonnée cependant à des conditions nettes :

Accomplissement habituel d'abord d'actes de commerce, ce qui implique une répétition. Mais ce n'est pas assez : cette répétition doit être voulue. Elle doit être l'exercice d'une véritable profession.

Encore faut-il que cette profession soit exercée en nom propre. Il est de jurisprudence constante que n'est pas commerçant l'individu qui ne fait des opérations commerciales que pour le compte d'autrui.

Trois conditions générales donc : Habitude ; Profession ;

25. Beslay, *Commentaire du Code de commerce*, liv. I, art. 1, section I.

Nom personnel, sont nécessaires pour se voir attribuer la qualité de commerçant.

Mais alors, il reste à savoir ce qu'est un acte de commerce et nous devons ici recourir, malgré Beslay, à l'article 632.

Thaller et Percerou, Lacour et Bouteron, avec la majorité de la doctrine, cherchent dans cet article le complément indispensable de l'article premier.

Nous ne retiendrons dans cet article, qu'un paragraphe qui nous intéresse particulièrement :

« La loi répute actes de commerce :

» Toute entreprise de fournitures, d'agence, bureaux d'affaires, établissements de vente à l'encan, de spectacles publics ».

Sera donc, en toute logique, commerçant, l'individu qui s'occupera en son nom propre, et d'une manière habituelle et professionnelle, d'une entreprise d'agence d'affaires.. Quel que soit, par ailleurs son caractère propre, fût-il avocat, notaire ou magistrat, n'eût-il même pas, à la rigueur de bureau ouvert au public, et quelle que soit la nature des actes accomplis par lui.

Les conséquences de cette attribution de qualité sont d'ailleurs considérables : il importe de les connaître pour saisir tout l'intérêt de la soumission possible d'une profession au caractère commercial — et aussi toutes les résistances qu'un tel classement peut soulever.

Encore n'envisagerons-nous pas pour le moment le point de vue fiscal.

*
**

C. Premier point, fort important : il y a entre commerçant et non-commerçant différence de capacité.

Les articles 6 et 7 du Code de commerce établissent, par rapport au droit civil, un régime de faveur net pour deux catégories de personnes : les mineurs et les femmes mariées.

« Les mineurs marchands, dit l'article 6, autorisés comme il est dit ci-dessus (art. 2) peuvent engager et hypothéquer leurs immeubles.

» Ils peuvent même les aliéner, mais en suivant les formalités prescrites par les articles 457 et suivants du Code civil. »

Les conditions imposées sont énumérées à l'article 2.

Le mineur doit être émancipé; il doit être muni de l'autorisation paternelle ou équivalente, autorisation qui doit être enregistrée et affichée au Tribunal de commerce.

C'est s'éloigner considérablement du droit civil, où le mineur même émancipé ne peut, selon l'article 481, que faire les actes de pure administration.

Quant aux femmes mariées, l'article 7 étend leur capacité de la même manière :

« Les femmes marchandes publiques peuvent également engager, hypothéquer et aliéner leurs immeubles.

» Toutefois, leurs biens stipulés dotaux, quand elles sont mariées sous le régime dotal, ne peuvent être hypothéqués ni aliénés que dans les cas déterminés et avec les formes réglées par le Code civil. »

La seule condition imposée, et qui explique d'ailleurs l'extension de cette capacité, est le consentement primitif du mari, exigé pour que la femme devienne marchande publique.

Mais, cette qualité une fois acquise, la femme peut, sans l'autorisation de son mari, s'obliger pour ce qui concerne son négoce, et audit cas, elle oblige aussi son mari s'il y a communauté entre eux...

A côté de cette extension de capacité, le commerçant est soumis à une série d'obligations dont la première, dans l'ordre du Code, est l'immatriculation au registre de commerce.

Institue par la loi du 18 mars 1919, modifiée et complétée

par les lois du 26 juin 1920, 1^{er} juin 1923 et 18 mars 1924 et le décret du 11 janvier 1927, le registre de commerce est tenu par ressort de tribunal de commerce.

Dans ce registre, d'après l'article 3 de la loi :

1^o Sont immatriculés les commerçants français ou étrangers, ayant en France, soit leur établissement principal, soit une succursale ou une agence; les sociétés commerciales françaises, les sociétés commerciales étrangères ayant une succursale ou une agence en France.

2^o Sont portées les mentions relatives à ces commerçants ou à ces sociétés, dont l'inscription est prescrite par la présente loi.

Cette inscription est obligatoire :

« Tout commerçant *doit* dans le mois de l'ouverture de son fonds de commerce ou de l'acquisition faite par lui d'un fonds de commerce, requérir du greffier du tribunal dans le ressort duquel ce fonds est exploité, son immatriculation dans le registre de commerce. »

Suit l'énumération des mentions particulières à porter sur le registre lors de la première inscription :

Nom, prénoms, date et lieu de naissance, nationalité, objet du commerce, etc...

Il y a lieu de noter toutefois, une obligation particulière : C'est l'inscription du régime matrimonial du commerçant dans les cas prévus par les articles 67 et 69 du Code de commerce.

Il est du plus grand intérêt pour les tiers de connaître ce régime. Le Code en avait prévu la publicité par affichage dans les salles d'audience des tribunaux de commerce, ou, à défaut, mairies du domicile du mari.

Cette forme archaïque de publicité est coûteuse et pratiquement peu efficace.

La loi du 18 mars 1919, en ajoutant l'inscription du

régime au registre de commerce, marque un progrès en cette matière.

Le commerçant qui omettrait cette indication serait en cas de faillite considéré comme banqueroutier simple.

Pour être complet, et remplir son rôle, le registre de commerce doit suivre le commerçant depuis son inscription et non pas se contenter des renseignements primitifs.

Il doit donc comporter toutes les modifications se rapportant aux différentes mentions inscrites, et notamment tous jugements et arrêts prononçant séparation de biens, de corps ou de divorcée — ou rétablissement de la communauté dissoute.

Au point de vue sûretés, le registre doit mentionner : les nantissements de fonds de commerce et faits s'y rapportant : renouvellement, radiation, etc... les brevets d'invention ou marques de fabrique (susceptibles d'augmenter la valeur du fonds).

D'autre part, tous jugements changeant la capacité du commerçant (nomination de conseil judiciaire, interdiction).

Enfin et surtout : tous jugements se rapportant à la faillite ou liquidation judiciaire et la cession du fonds de commerce.

Parmi ces mentions, toutes également fort utiles, certaines sont requises par le commerçant lui-même, d'autres sont inscrites directement par le greffier (jugements).

Malheureusement les sanctions concernant les omissions sont relativement légères : Amende de 16 fr. à 200 fr. pour le commerçant, prononcée par le Tribunal de commerce sur réquisition du juge chargé de la surveillance du registre (il faut d'abord que celui-ci s'aperçoive de l'omission).

Et l'amende est bien peu de chose pour le commerçant qui a intérêt à ne pas figurer sur le registre ou à faire sauter une mention gênante.

La pénalité augmente, il est vrai, s'il y a indication inexacte donnée de mauvaise foi : amende de 100 à 2.000 fr. — emprisonnement de 1 à 6 mois — privation du droit de vote pour les tribunaux et chambres de commerce.

Ces mesures se révèlent en général insuffisantes, et l'obligation d'immatriculation au registre est parfois peu respectée.

Le Code de commerce (titre II) impose au commerçant une autre obligation, celle-là plus rigoureuse : c'est l'obligation de tenir des livres de commerce.

Les articles 8 et 9 énoncent les livres dont la tenue est obligatoire :

« Tout commerçant est tenu d'avoir un *livre-journal* qui présente jour par jour ses dettes actives et passives, les opérations de son commerce, ses négociations, acceptations et endossements d'effets, et généralement tout ce qu'il reçoit et paie à quelque titre que ce soit, et qui énonce mois par mois les sommes employées à la dépense de sa maison; le tout indépendamment des autres livres usités dans le commerce, mais qui ne sont pas indispensables.

» Il est tenu de mettre en liasse les lettres missives qu'il reçoit et de copier sur un registre celles qu'il envoie. »

Enfin, article 9 :

« Il est tenu de faire tous les ans, sous seing privé, un inventaire de ses effets mobiliers et immobiliers et de ses dettes actives et passives, et de les copier, année par année, sur un registre spécial à ce destiné. »

Ces obligations, imposées à tout commerçant quel qu'il soit, homme ou femme, majeur ou mineur, individu ou société, présentent une triple utilité :

Clarté pour le commerçant lui-même qui peut mieux suivre la marche de ses affaires;

Force probante pour les tiers;

Et aussi contrôle fiscal pour le Trésor.

Elle est sanctionnée de ce fait de diverses manières :

1^o En cas d'absence de livres ou d'irrégularité dans leur tenue, la faillite devient banqueroute;

2^o Le commerçant ne peut les invoquer à son profit;

3^o Sa négligence fait naître contre lui un préjugé défavorable.

Les livres de commerce ne sont d'ailleurs qu'un moyen de preuve entre autres particuliers au commerçant.

L'article 109 du Code de commerce énumère les moyens mis à la disposition de ce dernier pour la constatation des marchés :

Actes publics et privés tout d'abord, simple application du droit civil; bordereau ou arrêté d'un agent de change ou courtier, dûment signé par les parties : procédé déjà particulier, mais en somme fondé sur le caractère officiel du courtier ou de l'agent de change.

Facture acceptée — correspondance — livre des parties : modes de preuve tout à fait spéciaux, où les écrits d'une partie peuvent servir, non seulement contre elle, ce qui est logique, mais encore pour elle.

Preuve testimoniale enfin, dans le cas où le tribunal croira devoir l'admettre, ce qui laisse ce dernier juger en toute équité.

Ce régime particulier des preuves démontre clairement le caractère spécial et à part que la loi donne au commerçant.

Caractère confirmé par l'article 114, sur un point particulier.

« Les lettres de change souscrites par des mineurs non négociants sont nulles à leur égard, sauf les droits respectifs des parties, conformément à l'article 1312 du Code civil. »

Or, le mineur commerçant acquiert la capacité de sous-

crire ces lettres — ce que le non-négociant, même émancipé, ne peut faire.

D'autre part, les articles 91, 92 et 93 du Code de commerce règlent tout spécialement la question du gage commercial, qui est constitué, constaté et réalisé dans des conditions particulières de simplicité et de rapidité.

Enfin, le taux de l'intérêt en matière commerciale, fixé à six pour cent (6 %) par la loi du 18 avril 1918, diffère de l'intérêt en matière civile, fixé à cinq pour cent (5 %).

Et nous en arrivons au point le plus caractéristique de la différenciation du commerçant et du non-commerçant : la faillite.

La faillite, son adoucissement : la liquidation judiciaire, et son aggravation : la banqueroute, sont des institutions purement commerciales, qui font l'objet du livre III du Code de commerce, où elles occupent plus de 200 articles.

Deux éléments doivent concourir pour entraîner la déclaration de faillite d'un individu (ou d'une société) et le premier, essentiel, est la qualité de commerçant, le second étant la cessation des paiements.

De simples actes de commerce, accomplis isolément, ne suffiraient pas pour soumettre un individu à la juridiction consulaire ; ces opérations doivent constituer l'exercice d'une profession.

Le débiteur civil insolvable n'est soumis qu'à la déconfiture situation très différente, quant à ses effets, de la faillite.

Cette dernière entraîne principalement pour le failli le dessaisissement complet de l'administration de ses biens (article 443). C'est là l'effet dominant. Le failli ne peut plus agir que comme partie intervenante, et encore si le tribunal le juge bon.

A côté, signalons l'exigibilité des dettes passives non échues qui prennent date au jour de la déclaration de

faillite. La suspension du cours des intérêts de toute créance non garantie par un privilège, par un nantissement ou une hypothèque (article 445). La nullité rétroactive de tous actes translatifs de propriété mobilière ou immobilière à titre gratuit; de tous paiements; de tous droits réels, faits ou constitués depuis une certaine date fixée par le tribunal. Enfin l'existence d'une période suspecte, entraînant la possibilité d'annulation d'actes faits pendant cette période.

L'administration complète des biens du failli passe aux mains du ou des syndics.

La faillite est en somme la mise en liquidation des biens d'un individu qui s'est révélé incapable de se tirer seul d'affaire.

Elle consacre les droits des créanciers inscrits et leur permet la réalisation de leurs gages, selon une procédure régulière.

La liquidation judiciaire n'est qu'un adoucissement de la faillite... Une faillite avec circonstances atténuantes.

Elle répond à des exigences semblables, mais tient compte de la bonne foi du commerçant simplement malheureux. Le dessaisissement n'est plus complet; le commerçant est seulement assisté d'un liquidateur chargé de la sauvegarde des droits des créanciers.

Par contre, la banqueroute simple et la banqueroute frauduleuse, fondées sur la mauvaise foi et l'esprit de fraude du failli, aggravent nettement sa situation : la faillite en elle-même n'est pas un délit; la banqueroute simple est au contraire un délit correctionnel et la banqueroute frauduleuse, un crime.

Ces quatre situations sont l'apanage exclusif du commerçant.

Une autre particularité de son régime, est l'existence des tribunaux de commerce.

Leur principe est celui du jugement par les pairs, par des gens connaissant professionnellement le commerce, et capables par le fait d'en juger sciemment les effets.

Les juges sont élus par les commerçants selon diverses modalités réglées par la loi du 8 décembre 1883 modifiée et complétée par les lois du 25 janvier 1898 — 1^{er} juin 1923 — 9 décembre 1931 et 14 janvier 1933.

Sont électeurs les citoyens commerçants, patentés ou associés en nom collectif, depuis cinq ans au moins, etc...

Sont également électeurs dans leur ressort les membres anciens ou en exercice des Tribunaux ou des Chambres de commerce, des Chambres consultatives des arts et manufactures, les Présidents anciens ou en exercice des Conseils de prud'hommes.

La loi du 23 janvier 1898 a étendu l'électorat aux femmes remplissant les mêmes conditions.

Les listes, établies par les maires dans chaque commune, sont envoyées au Préfet. Une liste générale est déposée au greffe du tribunal de commerce et la liste spéciale de chacun des cantons du ressort au greffe de chacune des justices de paix correspondantes.

Et pendant les quinze jours qui suivent le dépôt des listes, tout commerçant patenté du ressort, et en général tout ayant droit compris dans l'article premier de la loi pourra exercer ses réclamations, soit qu'il se plaigne d'avoir été indûment omis, soit qu'il demande la radiation d'un citoyen indûment inscrit.

Enfin, la loi du 1^{er} juin 1923 précise que les listes sont établies en prenant pour base, en ce qui concerne les commerçants, le registre de commerce prévu par la loi du 18 mars 1919.

Si l'on reprend les conditions imposées par la loi, l'inscription d'un commerçant sur la liste électorale est subordonnée à la coexistence de trois conditions :

- 1° L'exercice du commerce, depuis cinq ou dix années;
- 2° L'inscription au rôle des patentes depuis cinq ans : condition fiscale, qui ne suffit pas à donner à l'individu qu'elle concerne la qualité de commerçant (Cassation, 14 mai 1912; cassation, 8 décembre 1920, Sirey, 1921.1.97);
- 3° Enfin, immatriculation au registre de commerce.

Les termes mêmes de la loi « prendre pour base le registre de commerce » laissent place à deux interprétations :

1° Obligation de l'inscription; 2° ou simple mesure de renseignement, simple invitation.

Cette dernière semblerait adoptée par un arrêt de la Cour de cassation du 14 janvier 1925, Dalloz, 1925.1.176...

Quant à l'*éligibilité*, elle est soumise à deux conditions de base :

Il faut être électeur inscrit sur la liste électorale; il faut être âgé de trente ans.

Les femmes, électrices aux tribunaux de commerce, y sont éligibles depuis la loi du 9 décembre 1931.

Et les anciens commerçants sont soumis en plus à des conditions de résidence et d'exercice antérieur de commerce pendant cinq ans dans l'arrondissement.

Les tribunaux de commerce ainsi constitués sont des tribunaux d'exception; leur compétence sera limitative et spéciale.

Elle est réglée par les articles 631 et suivants du Code de commerce.

Sont de cette compétence tous les actes que le Code répute actes de commerce, quel que soit leur auteur.

De même tous les actes entre les associés, pour raison d'une société de commerce.

De même encore toutes les contestations en matière de faillite ou de liquidation judiciaire.

Mais surtout — et c'est ce qui nous intéresse plus particulièrement — tous actes faits par un commerçant sont

réputés par la loi commerciaux sauf preuve contraire; ils sont donc, par le fait, de la compétence des tribunaux de commerce; et la qualité de commerçant présente une importance considérable selon le cas en la matière.

S'il y a controverse entre un non-commerçant et un commerçant, c'est la qualité du défendeur qui prévaut dans le choix du tribunal, *actor sequitur forum rei*.

Sur un plan différent, le législateur s'occupe du commerçant de manière particulière.

« Seront punis des travaux forcés à temps toutes autres personnes qui auront commis un faux en écriture authentique ou publique, ou en écriture de commerce ou de banque :

» Soit par contrefaçon ou altération d'écritures ou de signatures;

» Soit par fabrication de conventions, dispositions, obligations ou décharges, ou par leur insertion après coup dans ces actes;

» Soit par addition ou altérations de clauses, de déclarations ou de faits que ces actes avaient pour objet de recevoir et de constater », dit le Code pénal, article 147.

Tandis que le faux en écritures privées n'est puni que de la réclusion.

Le Code civil, lui aussi, consacre certaines différences entre commerçants et simples particuliers.

Il s'en occupe d'abord dans l'article 1326 :

« Le billet ou la promesse sous seings privés par lequel une *seule* partie s'engage envers l'autre à lui payer une somme d'argent ou une chose appréciable, doit être écrite en entier de la main de celui qui le souscrit ou du moins il faut qu'outre sa signature il ait écrit de sa main un bon ou un approuvé, portant en toutes lettres la somme ou la quantité de la chose. »

« Excepté dans le cas où l'acte émane de marchands,

artisans, laboureurs, vigneron, gens de journée ou de service ».

Les motifs qui ont poussé le législateur à édicter cette mesure impliquent par eux-mêmes les exceptions apportées à la règle.

Il s'agit d'éviter aux individus, parfois ignorants ou naïfs, une extorsion de signature, une reconnaissance de dette par exemple pour une somme trop élevée ou non due.

Les marchands (commerçants) par leur profession même échappent à ce danger; il était donc inutile d'alourdir leurs conventions de ces formalités supplémentaires.

Les autres dispensés : artisans, laboureurs, etc... sont au contraire censés ne savoir que tout juste signer : c'eût été leur interdire certaines conventions utiles pour eux, et qui ne peuvent être bien dangereuses étant donnée leur profession même, les poussant peu aux transactions.

Pour ordre, on peut encore signaler l'article 2101 du Code civil, au chapitre des privilèges :

« Les créances privilégiées sur la généralité des meubles sont celles ci-après exprimées, et s'exercent dans l'ordre suivant :

» ... 5° Les fournitures de subsistances faites au débiteur et à sa famille, savoir, pendant les six derniers mois par les marchands en détail, tels que les boulangers, bouchers et autres; et pendant la dernière année par les maîtres de pension et marchands en gros. »

Ces créances commerciales arrivent donc, au cinquième rang sans doute, mais cependant avant la masse des autres créances non privilégiées.

Sécurité pour le commerçant qui, obligé bien souvent de consentir un crédit pour conserver sa clientèle, se trouve par là un peu protégé contre une insolvabilité qu'il n'avait pas souvent pu prévoir.



D. Nous avons jusqu'ici examiné d'un point de vue général et objectif les caractères essentiels de la notion de commercialité, ses éléments constitutifs, et les conséquences qu'elle pouvait entraîner.

Ceci exposé, nous arrivons en toute connaissance de cause au point capital du sujet :

Par quels côtés la gérance d'immeubles se rattache-t-elle à la commercialité ?...

Le trait d'union, le pont qui les relie, c'est « l'agence d'affaires ».

L'expression, certes, peut choquer certaines oreilles... A tort ou à raison, une sorte de discrédit s'attache à l'Agence d'affaires : c'est pour beaucoup l'officine plus ou moins louche où se traitent les affaires douteuses, où sont volés les braves gens qui s'y laissent prendre.

Que de tels établissements existent, c'est malheureusement évident ; mais le préjugé défavorable s'est trop étendu, et c'est peut-être pourquoi certains gérants refuseraient catégoriquement d'être rangés au nombre des agents d'affaires.

Là est logiquement la place de leur cabinet, cependant :

Qu'est-ce donc que l'*agent d'affaires* ?

« C'est, nous disent Lyon-Caen et Renault, celui qui fait profession de donner, moyennant salaire, ses soins aux affaires d'autrui²⁶. »

Les mots : agences, bureaux, supposent une offre faite au public par une personne, et non des actes isolés.

C'est, dit encore le Répertoire pratique Dalloz, I, celui qui se charge habituellement de gérer les affaires d'autrui moyennant salaire.

26. Lyon-Caen et Renault, *Traité de droit commercial*, 5^e édit., t. I, n° 140.

Trois pierres de touche, par conséquent, servent à définir l'agence d'affaires :

C'est *l'absence de caractère public*, tout d'abord : et ce premier point s'applique intégralement à la gérance d'immeubles.

Aucun examen, aucun concours, aucun contrôle, si minime soit-il, ne vient entraver la carrière du gérant : le rachat d'une clientèle ou la création libre d'un cabinet nouveau sont à la portée de tous.

Grande liberté à l'origine, pas de monopole de droit... mais aussi moindre sécurité pour le client qui ne peut compter que sur la conscience propre de l'individu avec lequel il traite.

Rejetée dans l'agence d'affaires par son caractère privé, la gérance d'immeubles l'est encore si l'on envisage le second critérium : c'est-à-dire *l'exercice habituel d'actes d'entremise*.

La recherche pour un propriétaire donné de gens susceptibles d'occuper ses logements, ou pour un locataire éventuel, d'appartements convenant à ses goûts dans les immeubles dont il a la gestion ; le règlement de toutes les questions intéressant les rapports de l'un et de l'autre, sont nettement pour le gérant actes d'entremise.

Le gérant est intermédiaire entre les propriétaires et la masse des gens que sont les locataires, les entrepreneurs divers qui ont affaire dans une maison, les concierges, etc...

Actes d'entremise faits de façon habituelle, sur une grande échelle souvent : certains gérants parisiens administrent plusieurs centaines d'immeubles de rapport, et gouvernent parfois quelques milliers de locataires.

Ils font de ce travail leur occupation unique, leur profession, et sont par là même encore agents d'affaires.

Objectera-t-on que cette habitude professionnelle re-

quise pour être agent d'affaires résulte ordinairement de l'existence d'un bureau avec publicité à l'appui ?

Mais combien de gérants n'ont pas de bureau ouvert au public ? Bien peu sans doute ; et s'ils ne font pas tous de la publicité visible, (encore certains en font-ils ouvertement), ils ne rejettent pas les affaires nouvelles qui se présentent, et, ce qui est fort naturel, ne se privent pas pour les rechercher et faire valoir leurs capacités.

Mais cette existence de bureau ouvert est-elle même une condition essentielle, constitutive de l'agence d'affaires ?

Il est bien évident que non : la gestion habituelle et professionnelle des affaires d'autrui suffit, le reste n'est que manières différentes d'envisager l'affaire.

Enfin, il est presque superflu de rappeler que tous ces soins et tous ces tracasseries (qui sont nombreux) sont appelés à recevoir une juste *rémunération*.

On l'appellera, si l'on veut, salaire ou honoraires, peu importe.

C'est d'ailleurs presque toujours une rétribution proportionnelle à l'importance du rendement des immeubles gérés.

C'est donc en toute logique que l'on peut classer dans la catégorie « Agents d'affaires » les gérants d'immeubles.

La jurisprudence n'y a d'ailleurs pas manqué :

La question s'est trouvée surtout posée devant le Conseil d'Etat statuant au point de vue de l'application de la patente ; et les arrêts sont nombreux.

« On considère comme Agent d'affaires celui qui fait profession de gérer des biens pour le compte de plusieurs propriétaires ayant des intérêts distincts » (Conseil d'Etat, 30 décembre 1843, affaire Cadel) ; (C. E., 25 juillet 1848, Lebon, p. 459).

« Celui qui opère habituellement, moyennant bénéfices, le recouvrement des loyers et fermages » (C. E., 3 mai 1851,

Dalloz, p. 51.3.56); (C. E., 18 mars 1857, Lebon, p. 224); (C. E., 13 janvier 1858, Lebon, p. 52); (C. E., 29 juillet 1868, Lebon, p. 537); (C. E., 23 mars 1904, Lebon, p. 257); (C. E., 4 juillet 1924, D. P. 1925.3.12).

C'est là une jurisprudence administrative et à tendance fiscale, dira-t-on peut-être; mais nous trouvons à plusieurs reprises confirmation de cette opinion dans la jurisprudence commerciale ou civile :

« Le fait d'avoir obtenu de 8 à 10 personnes la gérance de leurs immeubles, implique une véritable entreprise d'agence d'affaires, et caractérise une gestion habituelle et professionnelle des affaires d'autrui », dit en substance le tribunal de commerce de Grenoble le 15 avril 1917 (*Journal de Grenoble*, 27.157).

Jugement répété par le tribunal de commerce de Lyon le 5 mars 1923 (*Gazette judiciaire de Lyon*, 17 novembre 1923).

Dans le même sens est un arrêt de la cour d'appel de Besançon du 27 mars 1922, rapporté au Dalloz 1923.2.67.

« Celui qui se charge habituellement de gérer les affaires d'autrui moyennant salaire, est un agent d'affaires. »

Enfin la cour de Lyon rendait à la date du 28 juillet 1932 un arrêt, rapporté au journal *La Loi* du 6 septembre 1932, et dont il ressort nettement, dit le commentateur, que :

« Doit être considéré comme agent d'affaires celui qui reçoit mandat de propriétaires pour percevoir, moyennant rétribution, leurs rentes et fermages, gère leurs biens, ou perçoit les revenus de leurs maisons. »

La question ne paraît donc pas douteuse, et le premier lien, entre gérance d'immeubles et agence d'affaires, est démontré.

Mais l'agence d'affaires est par elle-même commerciale.

Le législateur intervient ici et nous donne à la base son appui.

Nous avons vu, en effet, que l'article 632 déclare :

« La loi répute actes de commerce :.... Toute entreprise de *fournitures, d'agence, bureaux d'affaires...* »

Et nous ne reviendrons pas sur la discussion concernant la place de cet article dans le Code de commerce.

L'agent d'affaires remplit d'ailleurs toutes les conditions requises pour être classé commerçant :

Il fait de manière habituelle des actes d'entremise; il les fait professionnellement même, sans qu'aucun doute puisse subsister en la matière.

Et il n'est pas le serviteur de tiers (en l'occurrence les propriétaires) : il traite avec eux et les quitte au besoin; il a son autonomie, il agit en son nom personnel.

La jurisprudence une fois encore, admettant cette manière de voir, vient confirmer notre opinion.

« L'agence d'affaires est une entreprise commerciale qui a pour caractère d'accepter tous les mandats ayant trait à la gestion des affaires d'autrui, de s'entremettre dans les transactions les plus diverses... régie d'immeubles, etc... », dit déjà la Cour d'appel de Montpellier le 18 avril 1894, dans un arrêt rapporté au Sirey 94.29.

Plus précisément, la gérance d'immeubles entre en cause dans un jugement du tribunal de commerce de Bordeaux du 12 mars 1903, rapporté au *Mémorial de Bordeaux*, 1903.1.154.

« Toute entreprise d'agence d'affaires a un caractère commercial. »

Citons enfin : Tribunal de commerce de Saint-Etienne, 4 octobre 1934, *Gaz. Palais*, 13 novembre 1934.

Il en est ainsi d'une agence ayant pour objet la gérance de maisons et propriétés, et l'expulsion d'un locataire.

Y a-t-il unanimité en la matière? Non.

Beslay faisait entendre un son de cloche différent dans son *Commentaire du Code de commerce* (en 1867), au livre 1^{er}, titre 1^{er} :

« Si, disait-il, on appliquait purement et simplement l'article 632, et qu'on s'en servît pour compléter l'article premier, où en arriverait-on ?

» On arriverait nécessairement à considérer comme *commerçants tous les agents d'affaires*.

» Or, peut-on aller jusque-là ?

» Ne comprend-on pas qu'il est impossible de classer dans la classe des commerçants le receveur de rentes... le gérant de propriétés qui fait les locations et touche les loyers ?... »

Mais cette argumentation même ne tourne-t-elle pas à l'avantage de notre thèse ?

Nous avons plus haut exposé les raisons qui font admettre l'article 632 comme complément de l'article premier... Beslay a tiré lui-même les conclusions.

Les auteurs, et surtout la Jurisprudence, s'occupent peu du caractère juridique des actes accomplis par l'agent d'affaires en général, le gérant d'immeubles en particulier.

C'est un point qu'il importe de souligner.

Le *Répertoire général du Droit français* (I. n° 840), donne une idée d'ensemble du sujet.

« Le caractère commercial de l'agence d'affaires est indépendant aussi de la nature des agissements de celui qui l'exploite. Ce caractère existe, soit que les agissements de l'agent d'affaires s'analysent en des actes d'entremise, cas dans lequel la commercialité résulte de la nature des choses, soit même qu'ils ne consistent que dans le concours de son activité personnelle...

» Il en est ainsi de celui qui opère habituellement, moyennant bénéfices, le recouvrement des loyers et fermages

pour le compte et en vertu de la procuration des propriétaires? » (C. E., 3 mai 1851, D. 51.3.56).

La cour de Besançon, dans l'arrêt cité plus haut du 27 mars 1922, admet que toute entreprise d'agence d'affaires avait un caractère commercial, sans qu'il y ait de distinction à faire entre la nature civile et commerciale des affaires qui sont traitées.

« Attendu, dit enfin la cour de Lyon que l'agence d'affaires est une entreprise commerciale qui a pour caractère d'accepter tout mandat ayant trait à la gestion des affaires d'autrui, telle la régie d'immeubles..... Que par conséquent X. doit être considéré comme exerçant une profession commerciale et à ce titre il est justiciable du tribunal de commerce... »²⁷.

La gérance d'immeubles n'échappe d'ailleurs pas, dans la pratique, aux obligations et règles imposées aux commerçants :

Nous en avons déjà trouvé des exemples.

La cour de Lyon soumet expressément les gérants d'immeubles à la juridiction du Tribunal de Commerce.

De nombreux gérants, — pas tous —, sont inscrits au registre du commerce.

Et si aucun d'entre eux ne semble jusqu'ici avoir été déclaré en faillite, c'est un signe de la solidité de la profession ou de ceux qui l'exercent. Mais (ceci n'est pas un souhait), pareille chose pourrait fort bien se produire.

Il est probable de même qu'un gérant d'immeubles ne serait pas admis à cumuler sa profession avec le titre d'avocat, spécialement depuis le décret du vingt juin mil neuf cent vingt, solidarisant l'usage du titre et l'exercice régulier de la profession²⁸.

Ainsi en est-il pour toutes les conséquences de la commercialité que nous avons envisagées ci-dessus.

27. Cour de Lyon, 28 juillet 1932, *La Loi* du 6 septembre 1932.

28. Cf. note de J. Appleton, *Dalloz*, 1923.3.1.



Nous en avons cependant volontairement laissé de côté toute une catégorie; ce sont les conséquences fiscales.

Il est bon de les étudier à part, car le droit privé et le droit fiscal sont deux choses parfois trop différentes, aussi bien dans leurs principes que dans leurs applications.

Il ne faut d'ailleurs pas oublier que les conséquences fiscales de la qualité de commerçant, si elles ne constituent pas le fond de la discussion, en ont peut-être été la cause première.

L'intérêt n'est pas mince en effet.

Nous l'envisagerons à trois points de vue : patente, impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux, taxe sur le chiffre d'affaires.

La patente n'est pas un impôt purement commercial : elle frappe d'une façon générale tout individu dont la profession habituelle consiste à agir pour autrui en vertu d'un mandat²⁹.

Il y a intérêt à connaître ce qu'entend par Agent d'affaires en général l'Administration par rapport à la patente.

« Or, dit le Jurisclasseur, la caractéristique de la profession justifiant la patente paraît être simplement l'existence d'une clientèle ».

Sont imposables comme tels, notamment :

« Celui qui sans tenir de cabinet ouvert au public, se livre à la gestion des affaires d'une clientèle assez nombreuse pour que cette gestion soit considérée comme constituant l'exercice d'une profession. » (Conseil d'Etat, 2 mars 1858.)

Plus près de nous :

« Celui qui régit et administre, moyennant rétribution les biens de plusieurs propriétaires » (C. E., 29 décembre 1921, Agard-Laroche, *B. C. directes*, 1922, p. 381).

²⁹ *Jurisclasseur fiscal*, t. IV, division IV, « Patentes », section XIV, n° 120.

« L'individu gérant des immeubles pour le compte d'autrui et s'occupant de questions contentieuses, imposition justifiée au titre d'agent d'affaires à raison de l'importance de la clientèle. » . (C. E., 19 juin 1925, *Rec. des Questions fiscales*, 1925, p. 156.)

L'idée dominante, c'est donc l'importance de la clientèle.

L'agent d'affaires est patenté; le gérant d'immeubles, en particulier, est visé : nous n'en déduirons pas automatiquement leur qualité de commerçant.

Mais le nombre d'arrêts rendus par le Conseil d'Etat en la matière et la constance de sa jurisprudence, sont intéressants à noter.

C'est le Conseil d'Etat qui, dès le début du ^{xx}e siècle, classe nettement la gérance d'immeubles dans la catégorie des agents d'affaires et soumet ceux-ci à la patente.

Et son autorité déborde le cadre purement fiscal pour influencer sur le droit privé proprement dit.

30 décembre 1843, Lebon, 619; 3 mai 1851, Dalloz, 1851.3.56; 3 août 1883, Lebon 721; 28 avril 1902, Lebon 324; 4 août 1902, Lebon 620; 23 mars 1904, Lebon 257; 2 décembre 1904, Lebon 766; 2 juillet 1913, Lebon 789; 19 juin 1925, *Rec. Questions fiscales*, 1925, p. 256, n° 1481.

Par rapport à l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux, la question change :

Sur quoi l'Administration, chargée d'appliquer à certains individus des impôts spécifiquement commerciaux, allait-elle se fonder pour établir une classification?

Elle se trouvait devant l'absence d'une définition précise dans le Code de commerce, et les controverses des auteurs de Droit commercial.

Pour déterminer si les actes de la profession exercée par le contribuable sont des actes de commerce, et si par suite cette profession est commerciale, c'est unique-

ment au Code de commerce qu'il faut se référer, disaient en substance Bocquet³⁰ et Besson³¹.

Ce ne fut pourtant pas la solution adoptée par l'Administration dans son instruction du 30 mars 1918 :

Elle décidait en effet que les indications fournies par le Code de commerce devaient seulement être retenues sans pouvoir servir de guide absolu.

C'était assez vague.

Il fallait s'attacher, pour déterminer si un acte était commercial, moins à sa nature juridique qu'à son analogie avec les opérations que comporte l'exercice de professions dont le caractère commercial est indiscuté.

L'Administration n'a d'ailleurs pas suivi ses propres directives quand, faisant observer dans une autre instruction du 31 janvier 1928, n°5, que la loi organique visait non seulement les professions commerciales mais aussi les professions industrielles, elle déclarait que ces dernières, même quand elles n'étaient pas commerciales, devaient être soumises à l'impôt des bénéfices commerciaux.

Enfin elle ne s'attachait à aucun critérium, quel qu'il fût.

Il existait pourtant en la matière une sorte de guide : Le Tableau des coefficients, tableau, par catégories de professions, des coefficients applicables au chiffre d'affaires pour l'établissement de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux (la gérance d'immeubles y figurant au numéro 738).

Mais la valeur de ce guide était restreinte du fait qu'il n'avait pas force de loi en ce qui concerne les professions s'y trouvant ou non portées :

30. Bocquet, *L'impôt sur le revenu cédulaire et général*, n° 179.

31. Besson, *Traité pratique des impôts cédulaires et de l'impôt général sur le revenu*, n°s 226 et suiv.

En effet, le fait pour une profession de n'y être point portée ne l'empêchait nullement de se voir frappée de l'impôt, et d'autre part, l'intéressé ne perdait pas, par le classement de sa profession sur les tables, le droit de soutenir qu'elle n'était pas réellement commerciale.

Ce tableau ne pouvait donc servir qu'à titre de renseignement.

Il restait une ressource à l'Administration : rechercher la liste des électeurs ou éligibles aux Tribunaux de Commerce et les imposer.

Mais certains commerçants ne sont ni électeurs ni éligibles : tels les façonniers par exemple.

D'autres au contraire sont électeurs et éligibles et ne sont pourtant pas commerçants, les capitaines de navire sont dans ce cas.

C'est donc là un élément d'investigation, mais non un critérium définitif.

L'Administration pouvait se tourner encore vers le registre de commerce; mais c'est l'intéressé lui-même qui demande son immatriculation; il ne faut donc s'y fier qu'à moitié, car un commerçant a fort bien pu ne pas se faire immatriculer, par ignorance, insouciance ou mauvaise volonté, et par ailleurs tout immatriculé n'est pas forcément commerçant, ayant pu se tromper dans sa propre appréciation, ou même ayant intérêt à se faire passer pour commerçant (pour faire reporter par exemple, les pertes d'un exercice sur les exercices suivants) bien que ne l'étant pas.

Enfin, nous avons vu que l'imposition à la patente, si elle donne des indications, ne peut constituer une preuve de la qualité de commerçant, certains commerçants n'étant pas patentés, et tous les patentés n'étant pas commerçants...

L'Administration cependant ne pouvait, faute de crité-

rium, s'abstenir de taxer les individus, le Conseil d'Etat s'est trouvé en présence de cas litigieux qu'il devait trancher.

Il faut reconnaître qu'il s'est rangé à la solution qui paraît la plus logique, en s'appuyant sur les textes du Code de commerce et se référant à eux.

Deux décisions, qui sont caractéristiques à cet égard, nous intéressent plus particulièrement à cause de la personnalité des parties :

La première est du 4 juillet 1924, rapportée au Dalloz 1925.3.12 et au Lebon 1924, page 641, 3^o.

Un Conseil de préfecture ayant déchargé de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux un sieur X..., en ce qu'il excédait l'impôt sur les traitements et salaires :

« Vu, dit le Conseil d'Etat, la loi du 31 juillet 1917, l'article 632 du Code de commerce,

» Considérant qu'il résulte de l'instruction que les sieurs X... possèdent des cabinets ouverts au public et qu'ils font appel à la clientèle; que les opérations auxquelles ils se livrent consistent à gérer des immeubles et notamment à ordonner des réparations, à conclure des baux et à percevoir les loyers;

» Qu'ils sont en principe rémunérés au moyen de remises sur les affaires traitées ou les sommes encaissées;

» Que ces faits constituent l'exercice de la profession d'agent d'affaires,

» Considérant que d'après l'article 632 du Code de commerce toute entreprise d'agences ou bureaux d'affaires est réputée acte de commerce,

» Que par suite le ministre des Finances est fondé à demander que les sieurs X... soient rétablis à l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux, auxquels ils avaient été assujettis,

» Annule les arrêts et rétablit les sieurs X... à l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux. »

Nous retrouvons les mêmes considérants dans un cas similaire (arrêt du Conseil d'Etat du 14 novembre 1924, Lebon 1924, p. 896.6°, ou *Gazette du Palais*, 1925.1.122).

Ces deux arrêts nous amènent à examiner plus particulièrement l'attitude de l'Administration et du Conseil d'Etat vis-à-vis de l'agence d'affaires et de la gérance d'immeubles.

Sans discussion possible, la gérance d'immeubles, en particulier est soumise à l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux.

Les arrêts cités sont formels et ne font que confirmer la taxation pratiquée par l'Administration.

Sortant du fait brutal de classement, nous rencontrons en droit fiscal les idées du droit privé :

C'est par le cabinet ouvert au public, l'appel à la clientèle, la rémunération au moyen de remises sur les affaires traitées, que l'Administration reconnaît l'agent d'affaires, une seule de ces caractéristiques lui suffisant d'ailleurs pour justifier la taxation.

C'est en tant que mandataire, et parce que comme tel il manie les deniers de ses clients et ne se borne pas à donner des consultations sans intervention personnelle, que l'agent d'affaires est taxé.

Jugé en ce sens dans un arrêt du Conseil d'Etat de mai 1933 (*Recueil civil et notarial des Jurisclasseurs*, 5 décembre 1933, n° 23, p. 692).

Les conditions d'assujettissement à la taxe sur le chiffre d'affaires ne diffèrent pas, pour une grande partie du moins, de celles concernant les bénéfices industriels et commerciaux :

Sont en effet assujetties à la taxe :

1° Les personnes qui, occasionnellement ou habituellement, achètent pour revendre, critérium assez simple et qui ne soulève pas de contestation : la simple constatation du fait suffit.

2° Celles qui sont assujetties à la redevance proportionnelle des Mines...

3° Celles enfin qui accomplissent des actes relevant des professions soumises à l'impôt cédulaire sur les bénéfices industriels et commerciaux.

Deux réponses du ministre des Finances à des questions posées par des députés viennent confirmer cette doctrine, tout en apportant un argument supplémentaire au classement des gérants d'immeubles aux bénéfices commerciaux.

La première, rapportée au *Journal officiel* du 9 février 1921, n° 5.810, page 370, est faite à M. Antier, député :

« Les agents d'affaires, dit le Ministre, et notamment ceux qui s'occupent des affaires désignées sous le n° 2 de la question (rédaction d'actes, partages et liquidations, ventes et gérances d'immeubles, etc...) sont des commerçants et sont soumis à l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux (n° 737 du Tableau des Coefficients).

» Par voie de conséquence, ils sont redevables de l'impôt sur le chiffre d'affaires (Loi du 25 juin 1920, article 59). »

L'autre réponse, faite à M. Villeneau, député, situe bien la question :

« S'il se borne à gérer les affaires des membres d'une même famille, dont il est le secrétaire particulier, le contribuable doit être considéré comme un commis. Dans ce cas, il est exempt de patente et est passible de l'impôt sur les *traitements et salaires*.

» Mais s'il est le mandataire de plusieurs propriétaires, pour percevoir moyennant rétribution leurs rentes et fermages, pour administrer et régir leurs biens, et pour effectuer pour leur compte des acquisitions et des ventes d'immeubles, l'intéressé doit, d'après la jurisprudence du Conseil d'Etat, être regardé comme exerçant la profession d'agent d'affaires, et il doit être imposé en cette qualité à la *contribution des patentes*.

» Par ailleurs, s'il tient un bureau d'affaires, ce même contribuable a, conformément à l'article 632 du Code de commerce, la qualité de commerçant, et il est passible, par suite, de l'impôt sur les *bénéfices industriels et commerciaux*, ainsi que de la *taxe sur le chiffre d'affaires*. » (Débats parlementaires, Chambre, 1922, p. 1949, n° 12.595, question du 21 février 1922, *Recueil des Questions fiscales*, 1922, page 269, n° 303).

Cette réponse donne en quelque sorte un aperçu de la doctrine administrative en la matière.

Doctrine encore exposée dans un arrêté du Conseil de préfecture des Bouches-du-Rhône, du 17 mars 1925, et un autre du Conseil de préfecture du Doubs, du 20 août 1925, ce dernier rapporté au *Journal des Contributions directes* le 8 juin 1928 (affaire Ioffe) d'où il ressort que :

« Les agents d'affaires exerçant une profession commerciale sans qu'il y ait à distinguer selon qu'ils traitent avec des commerçants ou des non-commerçants, ni selon qu'ils se chargent de la gestion d'affaires commerciales ou non commerciales, ils sont donc redevables de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux, et par suite de l'impôt sur le chiffre d'affaires. »

C'est donc, sauf pour deux catégories nettement définies, sur la taxation aux bénéfices industriels et commerciaux qu'il faut se fonder pour admettre l'assujettissement à la taxe sur le chiffre d'affaires.

Et la gérance d'immeubles est là encore classée sans discussion possible.

DEUXIÈME PARTIE

Rapports juridiques du gérant d'immeubles

CHAPITRE PREMIER

GERANT ET PROPRIETAIRE

Nous avons étudié dans une première partie la nature, l'essence même de la gérance d'immeubles, la place qu'elle occupe parmi nos institutions juridiques.

Il nous reste à nous transporter en quelque sorte sur le terrain expérimental de la vie courante : nous avons vu *la gérance*, voyons maintenant *le gérant*.

Quelles vont être les différentes manifestations de l'activité de ce gérant d'immeubles ?

A quelles personnes a-t-il normalement affaire, et quels rapports entretient-il avec elles ?

Tel est l'objet de cette seconde partie, au cours de laquelle nous examinerons brièvement la situation du gérant placé en face de son *propriétaire* d'abord — puis des gens avec lesquels son propriétaire est lié par *un contrat* — des *tiers* enfin, que les circonstances mettent sur son chemin.



A. Le contrat qui lie propriétaire et gérant est un mandat qui, par sa nature propre de contrat, se trouve soumis aux conditions de validité ordinaires quant au fond.

Le consentement des deux parties en cause est exigé : consentement qui peut être exprès — qui le sera la plupart du temps d'ailleurs, mais qui peut être aussi tacite et résulter d'un ensemble de circonstances.

Ce consentement doit enfin être exempt de vices : erreur quant à l'immeuble géré, peu probable — erreur plus possible peut-être, malgré les apparences, sur la personne du propriétaire — violence, fort rare en la matière — et dol enfin qui peut se rencontrer plus souvent.

L'objet du contrat, c'est l'exploitation de l'immeuble par le gérant. Il est, en l'occurrence, possible, déterminé et non contraire aux lois ou à la morale.

La capacité des contractants ne soulève pas, elle non plus, de difficultés particulières : du côté du propriétaire, les règles générales ordinaires sont applicables ; du côté du gérant, les femmes et les mineurs émancipés peuvent être choisis pour mandataires. Est-il besoin de dire que ce cas doit être rare ; le mandant n'aurait d'action selon l'article 1990 du Code civil, contre le mandataire mineur, que d'après les règles générales relatives aux obligations des mineurs, et contre la femme mariée ayant accepté le mandat sans autorisation de son mari, que d'après les règles établies au titre « Du contrat de mariage et des droits respectifs des époux ».

La question se complique si l'on admet que le gérant est d'essence même un commerçant : il doit alors remplir les conditions d'aptitude à exercer le commerce.

« Le mineur, émancipé, de l'un ou de l'autre sexe, âgé de dix-huit ans accomplis, devra, selon l'article 2 du Code de commerce :

1^o Etre autorisé par son père, ou par sa mère en cas de décès, interdiction ou absence du père, — ou à défaut du père et de la mère, par une délibération du conseil de famille, homologuée par le tribunal civil;

2^o Faire enregistrer l'acte d'autorisation et le faire afficher au Tribunal de commerce du lieu.

Quant à la femme, elle ne peut exercer le commerce sans l'autorisation de son mari, dit l'article 4.



B. En ce qui concerne la forme, le contrat de gérance n'est soumis à aucune règle spéciale : il suit le sort du mandat en général.

Or le mandat, dit le Code civil, article 1984, est un acte par lequel une personne donne à une autre le pouvoir de faire quelque chose pour le mandant et en son nom ;

C'est donc à première vue un acte unilatéral³².

Il ne se forme que par l'acceptation du mandataire, ajoute l'article 1984.

Par ailleurs, étant un contrat consensuel, le seul consentement des parties suffit à sa validité, de quelque manière qu'il ait été manifesté : seule se pose la question de la preuve de ce consentement.

C'est ce qui résulte de l'article 1985 :

« Le mandat peut être donné, ou par acte public, ou par écrit sous seing privé, même par lettre. Il peut aussi être donné verbalement, mais la preuve testimoniale n'en est reçue que conformément au titre « Des contrats ou des obligations conventionnelles en général ».

» L'acceptation du mandat peut n'être que tacite, et résulter de l'exécution qui lui a été donnée par le mandataire. »

De quelle manière la question est-elle résolue en pratique dans la gérance d'immeubles ?

C'est très variable :

Certains gérants ne traitent avec les propriétaires d'immeubles que par procuration authentique : ce sont des sages.

Sans doute, l'acte en lui-même occasionne des frais, mais aussi donne-t-il une sécurité maxima.

32. On peut même soutenir que le mandat salarié ne perd pas ce caractère unilatéral : une seule obligation existe dans le contrat : celle de gérer l'immeuble. L'obligation de payer le salaire n'est qu'accessoire et subordonnée à la première. (En ce sens : Cirou, *op. cit.*, p. 36).

La rédaction de l'acte permet d'éviter toute équivoque, de prévoir pour chaque difficulté une solution adéquate : propriétaires et gérants savent où ils vont.

Certains propriétaires se contentent de procurations sous signature privée, qui n'ont pas le caractère absolu des précédentes, et ne permettent au gérant que certains actes ; mais qui tout de même ont encore le mérite de la précision et de la clarté.

Si extraordinaire que cela puisse paraître au premier abord, il est encore de nombreux cas où gérants et propriétaires font seulement entre eux un contrat verbal, simple entente sans acte matériel qui reste, suffisant certes dans de nombreux cas, mais dangereux tout de même, à cause de l'imprécision dans laquelle se trouve chacun des contractants, et des difficultés de preuve le cas échéant.

Confiance réciproque, qui peut être très viable ; qui n'en présente cependant pas moins assez d'inconvénients.

En l'absence d'acte, même sous seing privé, et en dehors de l'aveu judiciaire, la preuve du mandat ne peut être faite par témoins ou par présomptions que s'il existe un commencement de preuve par écrit.

Toute une jurisprudence s'est orientée en ce sens : Cass. civ. 29 décembre 1875, Sirey, 1876.1.101 ; 19 juillet 1894, *G.P.* 1894.2.214 ; 7 novembre 1899, Dalloz, 1899.1.563 ; 4 novembre 1902 *G. P.*, 1902.2.504 ; 23 mars 1908, D. 1908.1.247 ; 4 novembre 1919, *G. P.*, 1920.1.129 ; 13 avril 1923, *G. P.*, 1923.2.62 ;

L'étendue de la procuration varie selon la rédaction même de l'acte.

De nombreux gérants sont munis de procurations générales : actes authentiques qui leur donnent les pouvoirs les plus vastes en ce qui concerne toutes les affaires de leur client : procuration générale quant aux pouvoirs, et quant aux biens.

Véritables maîtres de la fortune de leurs clients, ils peuvent à peu près tout faire, y compris vendre et hypothéquer les immeubles (les pouvoirs sont authentiques).

Le propriétaire ayant toute confiance en son gérant, s'est déchargé sur lui de toute la responsabilité de la gestion de sa fortune immobilière (et parfois même mobilière).

Le mandat du gérant, d'une semblable étendue, quant aux pouvoirs conférés, allant jusqu'aux actes de disposition, peut être par ailleurs restreint à un immeuble ou une série d'immeubles, nommément désignés.

Sans aller jusque-là, d'autres propriétaires, s'en tenant aux actes d'administration, accordent au gérant carte blanche dans ce domaine pour leurs immeubles.

D'autres enfin, plus méfiants, ou disposant de plus de temps pour s'occuper eux-mêmes de leurs affaires, donnent un pouvoir spécial limitatif, indiquant point par point le champ d'activité du mandataire.

Par simplification, certains gérants ont encore une formule à eux, qu'ils font accepter par tous les propriétaires avec lesquels ils traitent.

Laissant de côté les procurations générales sans limitation, quelle est la valeur des pouvoirs d'administration ?

Le Code civil précise que le mandat conçu en termes généraux (non pas le mandat général) n'englobe que les actes d'administration (article 1988) et que le mandataire ne peut rien faire au delà de ce qui est porté dans son mandat (1989).

Les juges du fond sont souverains pour déterminer, par interprétation des clauses de l'acte, l'étendue du mandat et les droits que la procuration confère au mandataire (Code Dalloz, sous article 1989, note 4).

Par actes d'administration, il faut entendre tous les actes nécessaires à la gestion dont le mandataire est chargé :

Il est difficile d'en donner une énumération limitative.

Tous les actes conservatoires sont d'abord considérés comme actes d'administration : par exemple, faire faire des réparations ; passer les marchés nécessaires à ces réparations.

D'autre part, payer les dettes du mandant en général, soit acquitter toutes les dépenses utiles contractées par le mandant, en l'occurrence pour son immeuble.

Opérer le recouvrement des créances du mandant : toucher les loyers est un acte d'administration par excellence.

Poursuivre les débiteurs en justice, en ce qui concerne seulement les actions mobilières.

Faire les baux enfin, qui ne sont pas des actes de disposition, du moins les baux inférieurs à neuf années.

Pour le reste, le gérant ne pourrait vendre, hypothéquer, transiger, ni compromettre.

En présence d'un mandat verbal le gérant ne peut *a fortiori* dépasser le cadre des actes d'administration, sauf à lui, le cas échéant, à se faire remettre un pouvoir spécial pour telle ou telle affaire déterminée.



C. Si nous considérons maintenant le contrat comme régulièrement formé et délimité, il va entraîner une série d'obligations, tant à la charge du gérant qu'à celle du ou des propriétaires intéressés.

Les obligations du gérant peuvent se ramener à deux :

Exécuter la mission dont il est chargé ; puis en rendre compte à son mandant.

L'exécution du mandat consiste essentiellement, pour le gérant, à remplir la mission qu'on lui a confiée, expressément ou tacitement.

Si le mandat est exprès, il faut se conformer à la lettre du contrat, tempérée ou complétée par les usages constants de la profession et du pays.

S'il est conçu en termes généraux, nous avons vu qu'il englobe ce que la loi appelle pouvoirs d'administration.

S'il est verbal enfin, le gérant doit se conformer aux instructions reçues, mais qui ne peuvent en fait dépasser les pouvoirs d'administration visés plus haut, et les usages locaux.

Encore cette exécution doit-elle être faite d'une certaine manière :

Le mandataire doit s'occuper de la chose d'autrui « en bon père de famille », formule qui implique à la fois l'idée de capacité technique suffisante, et de bonne foi dans son application.

Dans le temps, l'article 1991 du Code civil donne des limites précises aux devoirs du mandataire :

Celui-ci est tenu d'accomplir le mandat tant qu'il en demeure chargé. Il est tenu de même d'achever la chose commencée au décès du mandant, s'il y a péril en la demeure.

Le tout est sanctionné par des dommages-intérêts en cas d'inexécution de la mission.

La responsabilité du mandataire en général est engagée, non seulement par son dol, dit l'article 1992, mais aussi par les fautes commises dans la gestion.

Celle du gérant, mandataire salarié par excellence, est aggravée du fait même de l'existence d'un salaire.

Nous verrons par la suite et plus en détail les points particuliers de l'exécution du mandat du gérant, en rapport avec divers individus.

Une idée générale préside à ces rapports, qui domine toute l'exécution de la mission : c'est la *représentation* du propriétaire par son gérant.

C'est à titre de représentant que le gérant va traiter ; c'est à ce titre qu'il va encourir des responsabilités.

La représentation c'est en somme un moyen que la loi emploie pour appliquer directement au représenté tout

l'effet des actes ou contrats faits en son nom par le représentant.

C'est exactement ce qui se produit en matière de gérance d'immeubles.

C'est le gérant qui va engager le concierge, passer les locations verbales avec les locataires, commander les entrepreneurs.

Le concierge sera pourtant le préposé du propriétaire; le locataire et l'entrepreneur seront engagés vis-à-vis du propriétaire et non du gérant.

Mais la représentation en elle-même soulève quelques problèmes qu'il importe d'éclaircir :

Le gérant n'engage-t-il le propriétaire que s'il agit dans la limite de ses pouvoirs ?

Premier point tout d'abord : le propriétaire n'est pas, par le fait de l'existence d'un gérant, complètement dessaisi de ses pouvoirs sur l'immeuble³³.

D'autre part, si le gérant a mal usé de ses pouvoirs, il n'en a pas moins engagé vis-à-vis des tiers le propriétaire, sauf naturellement recours de ce dernier contre son mandataire.

Enfin si le gérant a agi contrairement à ses pouvoirs, la ratification du propriétaire est nécessaire à la validité de l'acte.

En tous cas, il importe de ne pas oublier l'intérêt des tiers qui ont pu se laisser prendre aux apparences.

Ce recours des tiers peut s'exercer, soit contre le propriétaire, engagé en quelque sorte à son insu (en cas de limitation des pouvoirs du gérant par exemple) et ceci a lieu chaque fois que le représentant s'est présenté comme tel, pourvu que le tiers avec lequel il a traité ait agi de bonne

33. Ce qui entraînera peut-être des complications avec les lois nouvelles sur les loyers; nous en verrons une, notamment, à propos des demandes de renouvellement adressées au gérant au lieu du propriétaire, conformément à la loi du 30 juin 1926.

foi et sans faute ; soit en dommages-intérêts contre le gérant fautif.

Le propriétaire reste d'ailleurs toujours libre de ratifier l'acte irrégulier de son représentant.

Les actes du représentant produisant tous leurs effets actifs et passifs sur le patrimoine du représenté, c'est en la personne de ce dernier qu'il faut rechercher les conditions de capacité exigées pour la validité de l'acte. Jouissant des avantages de la représentation, il doit d'autre part en supporter les inconvénients et les risques, sauf faute personnelle du représentant.

La représentation pose en matière de gérance un dernier problème fort important : celui de la substitution de mandataire.

Le gérant peut-il se substituer un tiers pour l'accomplissement de sa mission ?

Il est tout d'abord évident que le gérant peut employer des subordonnés pour toute la besogne matérielle qui lui incombe : nul ne songe à discuter ce point.

La multiplicité et la diversité des opérations font même au gérant un devoir de se faire seconder pour bien accomplir sa tâche. C'est d'un usage courant : les cabinets de gérance, à Paris notamment, occupent de nombreux employés.

Mais ces employés ne substituent pas le gérant, ils le secondent.

La question prend toute sa valeur dans le cas de cession par un gérant de sa clientèle à un confrère ou à un nouveau gérant : de nombreuses procurations donnent au mandataire le pouvoir de substituer, et dans ce cas, aucun doute.

Mais dans le silence des conventions, il semble admis tant par une partie de la doctrine que par la jurisprudence que le mandataire peut substituer un tiers dans ses pouvoirs.

En ce cas, la responsabilité du mandataire primitif subsiste entière.

Certes le propriétaire acquiert le droit de s'adresser directement au nouveau gérant ; mais il ne perd aucun des recours contre l'ancien qui reste en quelque sorte garant solidaire de son successeur.

Si l'autorisation générale était au contrat, seules l'incapacité et l'insolvabilité du substitué pourraient donner lieu à un recours contre le substituant (art. 1994 C. civ.)

Ayant exécuté son mandat, le gérant doit rendre compte au propriétaire de l'accomplissement de sa tâche.

D'après le Code civil, article 1993 :

« Tout mandataire est tenu de rendre compte de sa gestion et de faire raison au mandant de tout ce qu'il a reçu en vertu de sa procuration, quand même ce qu'il aurait reçu n'eût point été dû au mandant. »

Ce compte rendu peut être général et unique, à la fin du mandat.

Dans ce cas, le gérant doit restituer toutes les sommes qu'il a pu encaisser pour le propriétaire : loyers, indemnités, etc... Mais il doit en plus les intérêts de ces sommes (art. 1996) s'il les a employées à son propre usage, à partir du jour de cet emploi et ceux des sommes dont il est reliquataire, à dater du jour où il est mis en demeure.

Il va sans dire qu'en contre-partie le gérant déduira de ces sommes les avances et frais qu'il a pu faire dans l'exécution de son mandat (art. 1999).

Il pourra même faire déduction des intérêts de ces avances, à dater du jour où elles auront été constatées.

Et enfin, il portera en dépenses ses honoraires...

Mais ce compte rendu général est en quelque sorte une liquidation indiquant ou suivant la fin du mandat.

L'intérêt du propriétaire est de suivre de plus près la gestion de ses immeubles.

Il a d'autre part normalement besoin de ses revenus pour vivre.

Et en pratique le gérant rend ses comptes plus souvent d'une manière périodique.

Certains propriétaires exigent un compte rendu à chaque terme, chaque trimestre; d'autres tous les six mois; d'autres enfin se contentent d'un compte rendu de fin d'année, englobant les opérations de l'exercice écoulé.

Le document produit par le gérant est ce que l'on appelle le compte de gérance :

C'est en somme un tableau détaillé des recettes et dépenses pour un temps déterminé. Il est le plus souvent accompagné de pièces justificatives et d'un versement du solde ou de partie du solde du compte entre les mains du propriétaire?

Ce compte de gérance est adressé avec pièces à l'appui au propriétaire qui en accuse réception au gérant et lui donne quitus de sa gestion pour l'exercice dont il s'agit.

Ces comptes rendus périodiques permettent au propriétaire de connaître d'une manière précise la vie de ses immeubles et les revenus qu'il peut en attendre.

En contre-partie de ces droits qu'il exerce, le propriétaire a vis-à-vis du gérant des obligations.

Elles sont toutes en quelque sorte de caractère pécuniaire.

Il faut tout d'abord, dit le Code civil, article 1999, que le mandant rembourse au mandataire le montant intégral de ses avances et frais, lors même que l'affaire n'aurait pas réussi. Il ne peut pas non plus en faire réduire le montant sous le prétexte qu'ils auraient pu être moindres.

C'est tout à fait logique, et nous avons déjà vu le gérant faire figurer ces avances et les intérêts de ces avances sur son compte dépenses.

Il est évident toutefois que cette déduction ne doit pas

avoir lieu si les frais sont la conséquence d'une faute imputable au mandataire.

En dehors de ces avances, le mandataire a pu subir des pertes du fait de l'exécution de son mandat. Doit-il en supporter lui-même la charge? Ce ne serait pas juste. C'est encore le mandant qui doit indemniser le mandataire de ces pertes (si toutefois également elles n'ont pas été la conséquence d'une faute).

Le gérant, qui a par ailleurs porté tous ces frais au compte de gérance, se trouve donc entièrement libéré.

Mais il a travaillé : il a donné à ses clients son temps et son activité.

Il doit être récompensé de ces efforts par une rémunération quelconque : salaire ou honoraires, le terme importe peu.

Cette rémunération peut exceptionnellement être fixe.

Dans la pratique les honoraires du gérant sont proportionnels aux sommes encaissées par lui à titre de loyers. Le taux varie généralement entre 2 et 6 % des sommes brutes encaissées, en tenant compte de l'importance de l'immeuble, de sa situation, de son mode d'occupation, des difficultés inhérentes à son exploitation, du nombre d'immeubles que le même propriétaire a confiés au même gérant, etc...

Si ce taux venait à être dépassé, le gérant se verrait-il menacé d'une réduction de salaire?

Il est en effet une assez ancienne théorie, soutenue par une jurisprudence nombreuse, qui donne aux tribunaux un droit de regard sur les salaires des mandataires en général, et des agents d'affaires surtout; car c'est à cause des excès de ces derniers que les tribunaux furent amenés à rechercher un palliatif.

Nous avons discuté le bien-fondé de cette prétention.

qui fut vivement combattue par la doctrine, au nom de l'inviolabilité des conventions (art. 1134).

Peut-être cette réduction serait-elle encore appliquée au gérant d'immeubles qui excéderait nettement les habitudes de la profession.

Le gérant qui n'aurait pas touché son salaire (ce qui est exceptionnel, puisqu'il le retient lui-même dans son compte) pourrait-il se faire payer? Aurait-il des garanties de recouvrement?

Il n'a tout d'abord aucun privilège spécial sur l'immeuble.

Il semble pourtant qu'il ne soit pas entièrement désarmé, car il a un droit de rétention sur les objets au sujet desquels le mandat lui a été confirmé (en l'occurrence pièces de comptabilité ou autres ayant trait à la gestion de l'immeuble).

Le contrat passé entre gérant et propriétaire peut, comme tout mandat, se terminer de différentes manières :

Il peut prendre fin par l'expiration du temps fixé, ce qui paraît devoir être assez rare : on ne donne guère un immeuble en gérance pour une durée déterminée.

Le mandant, d'autre part, peut révoquer son gérant s'il n'est pas satisfait de lui : Le Code civil s'exprime en ces termes (art. 2004) :

« Le mandant peut révoquer sa procuration quand bon lui semble ».

Ce qui est normal, puisque en principe le mandat est fait dans l'intérêt du mandant.

Toutefois, si cette révocation était faite avec intention de nuire et sans raison, il semble bien que le gérant pourrait obtenir des dommages-intérêts.

Le propriétaire doit notifier cette révocation à toutes les personnes susceptibles d'avoir à traiter avec le gérant : locataires, entrepreneurs, architecte, etc. Sinon il reste obligé par les actes passés par les tiers de bonne foi.

De son côté, le gérant peut se libérer de la gestion de l'immeuble. Mais en vertu du principe que l'intérêt du mandant prime, son droit de libération est plus limité.

Il doit notifier à son propriétaire sa renonciation, et indemniser ce dernier si cette renonciation lui porte préjudice, à moins de se trouver personnellement dans l'impossibilité de continuer le mandat sans en éprouver lui-même un préjudice considérable (C. civ., art. 2007).

La mort du mandant, en l'occurrence du propriétaire, entraîne également cessation du contrat; mais il serait préjudiciable à la bonne administration de l'immeuble que le gérant cessât brusquement ses fonctions. En application de l'article 1991, alinéa 2, le gérant doit donc continuer à gérer l'immeuble dans les mêmes conditions, en attendant qu'une solution intervienne entre les héritiers.

D'ailleurs dans le cas fort possible où le gérant eût ignoré la mort de son mandant, les actes faits par lui dans cette ignorance seraient parfaitement valables, pour sauvegarder l'intérêt des tiers de bonne foi.

Pareillement la mort du mandataire doit entraîner la rupture immédiate du contrat. Mais pour les mêmes raisons de conservation de la chose, les héritiers du mandataire doivent donner au mandant avis du décès, et, selon l'article 2010, « pourvoir en attendant, à ce que les circonstances exigent pour l'intérêt de celui-ci » (mandant).

En fait, c'est le cabinet, ce sont les collaborateurs directs du gérant (s'il en a) qui continuent à faire marcher l'affaire.

La question se complique s'il intervient dans cette affaire un nouveau gérant : un successeur, qui reprend la gérance à son compte.

Il est évident que le contrat étant *Intuitu personae*, aucun lien n'existe entre les propriétaires clients du cabinet et lui-même. Et pour la régularité de la situation, le nouveau gérant doit retraiter avec chacun des propriétaires en

particulier, et faire établir à son nom propre de nouvelles procurations.

Les actes qu'il a pu accomplir avant la conclusion de ces nouveaux contrats peuvent être considérés comme valables : d'abord parce que le nouveau gérant agit au nom de l'ancien, remplaçant les héritiers pour la conservation de la chose ; ensuite parce qu'il se constitue en quelque sorte le gérant d'affaires des propriétaires dans l'intérêt desquels il travaille.

Cette question de cessation de contrat nous amène à traiter un sujet connexe et d'actualité :

Le gérant peut-il céder de son vivant sa clientèle à un tiers, moyennant un prix déterminé ?

Non, dira-t-on au premier abord : le gérant a été choisi pour ses qualités personnelles, à cause de son expérience, de ses relations, etc. Un tiers n'aura rien de tout cela — ou du moins rien ne prouve *a priori* qu'il aura les mêmes qualités.

Et pourtant le cabinet de gérance forme une sorte d'entité, de tout. Le gérant en est l'âme, c'est entendu, mais la renommée d'un cabinet dépasse parfois une personne pour se continuer après sa disparition.

D'ailleurs, la chose se fait couramment.

On trouve d'abord la cession par un père à son fils, ou à son gendre ; le nom du cabinet subsiste entièrement, ou n'est qu'en partie modifié.

Mais par ailleurs, est-il juste de priver un individu de la possibilité de liquider une affaire qu'il a montée peut-être de toutes pièces, qu'il a, en tout cas, amenée à un certain point de prospérité, et qu'il ne peut plus ou ne veut plus continuer.

Il faut donc admettre la cession possible à un tiers, qui en retour paiera une somme déterminée — proportionnelle

au rendement de l'affaire au moment de la vente, un peu comme pour une charge ou un office.

C'est parfait jusqu'ici.

Mais reste la question de l'acceptation du nouveau mandataire par les propriétaires, qui ne sont pas, à vrai dire, de simples clients.

Le procédé normal est le suivant : le cédant s'associe au cessionnaire pendant un certain temps, le présente à ses mandants, le fait effectivement participer à la vie de son cabinet, et peu à peu s'efface devant lui. Il n'y a plus qu'à consacrer l'état de fait par un changement des procurations (s'il y en a).

Il existe des maisons spécialisées dans la vente des cabinets de gérance d'immeubles, comme dans la vente des études de notaires ou d'avoués.

Bien souvent, la cession a lieu sans période transitoire préalable. Le procédé de vente peut alors être le suivant : le gérant cède à son successeur les éléments incorporels de son cabinet, considéré comme un fonds de commerce, moyennant un prix déterminé.

Puis il lui fait une cession de ses créances sur les propriétaires (cession assujettie au droit d'enregistrement de 1,50 % seulement).

On peut d'ailleurs arguer, pour la défense de cette conception, que dans un ordre d'idées évidemment différent mais qui présente pourtant des analogies, une sorte de cession est admise : c'est la cession de la clientèle médicale.

Sans doute, un médecin ne vend pas ses clients à son successeur (car là plus que partout peut-être doit jouer la confiance personnelle), mais moyennant finances il présente ce successeur à sa clientèle, lui cède son cabinet, son laboratoire, les objets se rattachant à la profession, le droit au

bail le cas échéant, s'interdisant même la concurrence dans un certain rayon³⁴.

Une cession plus complète serait d'ailleurs nulle.

Il reste à examiner rapidement la dernière série de causes de rupture du contrat de gérance :

Ces causes sont la faillite, la déconfiture ou la mise en interdiction du mandant ou du mandataire.

D'un côté comme de l'autre ; c'est la fin de la confiance réciproque indispensable au mandat, et l'impossibilité d'exécuter les conventions.

Le contrat cesse donc automatiquement.

34. Amiaud, *Traité formulaire du notariat*, édition 1926, t. V, « Vente de fonds de commerce », chapitre I, p. 701, n° 5.

CHAPITRE II

LE GERANT ET LES COCONTRACTANTS

A. **Gérant et concierge.** — On a dit que le concierge était le capitaine du navire, seul maître à bord après Dieu, dans une escadre dont le gérant serait l'amiral³⁵.

Expression imagée, sans doute, ironique peut-être, mais vraie autant que peut l'être une comparaison.

Un bon gérant se reconnaît à ce qu'il a de bons concierges, qu'il a su choisir, former (autant que faire se peut)... et conserver.

Le contrat qui lie le concierge au propriétaire est sans nul doute un louage de service.

Le propriétaire qui a confié au gérant le soin de ses immeubles lui laisse par là même la haute main sur l'engagement des concierges.

C'est donc le gérant qui va rédiger le contrat, établi sur papier libre généralement, comme un simple contrat de travail.

Il est de son devoir, pour éviter toutes contestations ou malentendus postérieurs, de bien préciser tous les points du contrat.

Le concierge a droit dans l'immeuble à la loge.

Cette loge comprend généralement de une à deux pièces, quelquefois plus.

Généralement on y ajoute, si le besoin se fait sentir, une cave, et une chambre au sixième.

35. P. Farcy et H. Sauyard, *Le livre du gérant.* — *Administration d'un immeuble*, p. 43.

Il est d'usage constant à Paris notamment, de considérer ces locaux comme des accessoires de la loge. Nous verrons plus loin l'importance de cette stipulation.

En dehors de ces logements, le concierge touche un salaire, relativement minime d'ailleurs, du gérant. Il a souvent droit en plus à une certaine quantité de charbon, prélevée sur la provision du chauffage central.

Selon les immeubles, le concierge a l'eau, le gaz et l'électricité gratuitement ou non. Il n'y a pas de règle générale en ce sens.

Il est enfin d'usage que chaque année les locataires donnent au concierge ses étrennes. C'est théoriquement facultatif. En fait, tous les locataires donnent des étrennes.

C'est donc un revenu à peu près fixe.

Enfin chaque nouveau locataire entrant dans l'immeuble doit verser le « denier à Dieu ». Cette rémunération est passée dans les usages et a pris un caractère obligatoire.

Le gérant est tenu de faire inscrire ses concierges aux Assurances sociales.

Si c'est un nouveau concierge, non encore immatriculé, le gérant rédige et signe une déclaration, contre laquelle il reçoit un talon d'inscription et le numéro matricule. Puis l'administration envoie directement les cartes à l'employé.

Si le concierge est déjà immatriculé, le gérant se contente d'envoyer tous les trois mois aux Assurances sociales la feuille remplie des timbres réglementaires.

Le gérant paie pour le patron les cotisations patronales, et doit de plus surveiller les versements de ses concierges.

En cas de maladie ou d'accident, le concierge va chercher ses feuilles à la mairie, et le gérant lui signe une attestation de versement.

Par ailleurs, le concierge est soumis à la loi du 9 avril 1898, sur les accidents du travail. C'est encore le gérant qui doit, dans les quarante-huit heures, déclarer l'accident

arrivé au concierge, et ce sous peine de 1 à 15 francs (art. 11 de la loi).

Le contrat de travail peut être rompu par les parties : les usages ont établi un préavis de 8 jours, comme pour les domestiques, pour donner congé de part ou d'autre.

Il est évident que le concierge qui veut partir et qui donne ses huit jours peut gêner quelque peu le gérant pris au dépourvu ; mais la situation est claire : il part.

Il n'en est pas de même, hélas ! en cas inverse.

Toujours théoriquement, le concierge prévenu huit jours à l'avance doit céder la place.

Mais le concierge a des excuses, des raisons, parfois des relations que les autres n'ont pas.

Et de référé en référé, il n'est pas rare de voir un concierge maintenu dans sa loge, où il ne fait plus rien, pendant des semaines entières.

Ou si l'on arrive à l'expulser de la loge, il se réfugie dans son « annexe » au sixième, où il prétend parfois être traité comme un locataire.

C'est pourquoi il est préférable, bien que les usages l'admettent, de spécifier les liens existant entre le contrat de travail et la location d'une chambre supplémentaire.

Quelles sont en contre-partie, les obligations du concierge ?

Elles sont évidemment celles que le contrat spécifie.

En général on les divise par catégories : obligations ayant trait à l'immeuble ; obligations envers les locataires ; obligations quant aux tiers.

C'est, dans l'immeuble, l'entretien des locaux communs ; escaliers, vestibules, cours et couloirs ; balayage des tapis, nettoyage des fenêtres, etc. Entretien du chauffage central le cas échéant, allumage du service de nuit (gaz ou électricité), selon les usages de l'immeuble.

Sur toutes ces opérations, la surveillance du gérant doit

s'exercer. Car un manquement du concierge dans cet ordre d'idées peut entraîner, soit une dépréciation de l'immeuble soit même un accident (tapis déchiré).

Le concierge doit, d'autre part, certains services aux locataires :

Il reçoit en bloc le courrier de l'immeuble, et c'est lui qui en fait la répartition et la distribution.

Il est d'usage à Paris de monter de courrier trois fois par jour au moins : le concierge ne doit pas, d'ailleurs se contenter de glisser les lettres sous la porte, mais il doit sonner ou frapper pour avertir le locataire de son passage.

Les dépêches et télégrammes sont généralement montés par les préposés des postes.

Le concierge doit enfin recevoir et conserver les paquets en l'absence des destinataires, et au besoin payer ce qui est nécessaire quand il s'agit de locataires solvables.

La nuit, à partir d'une certaine heure, également fixée par les usages de l'immeuble, et selon les saisons, la porte est fermée. Le concierge doit « tirer le cordon » aux locataires rentrants et à leurs domestiques, qui en revanche doivent donner leur nom « à haute voix » disent certains écrivains.

Et par là, ce service touche au troisième rôle du concierge, qui est celui de surveillant de l'immeuble.

Le concierge, de jour et surtout de nuit, doit filtrer les gens qui pénètrent dans l'immeuble, et barrer résolument la route aux indésirables, le tout avec le plus de formes possible...

Les fournisseurs et domestiques doivent être aiguillés vers l'escalier de service (s'il en existe un) mais encore faut-il ne pas commettre d'erreurs : un arrêt de la Cour de Paris 5 mai 1903, rapporté au Dalloz 1904.2.120, déclarant que l'usage du grand escalier ne peut être refusé par le concierge aux clients, quelle que soit leur apparence, qui se rendent

chez un locataire exerçant la profession d'avocat ou d'agent d'affaires, et que, en cas de refus par le concierge, le locataire a le droit d'agir en dommages-intérêts contre le propriétaire.

C'est une question de doigté, dont une concierge avertie ne manque généralement pas.

Par ailleurs, le concierge, sachant tout, ne doit pas tout dire.

Il doit certes répondre aux demandes de renseignements qui lui sont faits, concernant la nouvelle adresse d'un ancien locataire, ou l'étage exact de tel locataire actuel. Mais là doit se borner en quelque sorte son éloquence. Point de renseignements sur la vie ou les mœurs des habitants de l'immeuble, l'enquêteur fût-il de la police. La responsabilité du propriétaire (donc celle du gérant par ricochet) serait engagée de ce fait.

En ce qui concerne les certificats de domicile, il est d'usage à Paris que les concierges les donnent ; mais ils n'y sont nullement tenus. (Tribunal civil, Seine, 25 juillet 1922 ; rapporté à la *Gazette du Palais*, 1922.2.578.)

A côté, et un peu en dehors de ces devoirs ordinaires, le concierge joue dans l'immeuble un autre rôle assez important :

Il est à de nombreux points de vue le mandataire tacite du gérant (ou du propriétaire).

Le cas le plus important est celui de la perception des loyers.

Un gérant qui gouverne parfois une centaine d'immeubles serait fort embarrassé chaque trimestre s'il devait faire présenter et recouvrer par des employés particuliers les quittances de loyer. C'est, toujours d'après les usages de Paris, un rôle qui revient aux concierges.

Les quittances groupées par immeubles et généralement dans chaque immeuble par étages, sont envoyées avant le

terme au concierge qui les présente et en regoit le montant au jour fixé. Opération délicate certes et responsabilité assez grande, car les sommes encaissées peuvent dans certains immeubles être considérables (quelques agressions de concierges à l'époque du terme ont souligné cette responsabilité).

Les sommes sont, soit apportées directement au gérant, soit versées à son compte dans une banque proche de l'immeuble. Cette façon de procéder évite au gérant une perte de temps considérable et un embouteillage de ses services, et facilite singulièrement sa tâche.

Il est évident que ces opérations sont faites sous la surveillance et la responsabilité du gérant, et en général celui-ci a contracté une assurance particulière de responsabilité à ce sujet.

Le mandat tacite du concierge déborde d'ailleurs cette perception de loyers.

Si, à part quelques exceptions, le concierge n'est pas autorisé à signer les quittances et les engagements de location, il est cependant chargé tacitement, d'abord de mettre le gérant au courant de tous les incidents qui peuvent se produire dans l'immeuble, et souvent d'y porter remède directement, soit par lui-même, s'il le peut, soit en commandant les ouvriers ou entrepreneurs attitrés de la maison pour les menues réparations, urgentes ou non, que nécessite le bon entretien de l'immeuble.

Dans certains pays étrangers, les concierges occupent, paraît-il, actuellement une place fort importante, par leur rôle politique et social. Il n'en est pas de même chez nous... Peut-être, à certains points de vue la seconde partie de ce rôle pourrait-elle être un bien : rôle dirigeant du concierge en cas d'incendie par exemple. En fait certains immeubles ont des consignes prévues pour ce cas particulier.

Ajoutons, avant de terminer, que les concierges parisiens.

se sont groupés en un syndicat, 146bis, boulevard Magenta, qui comprend environ 25.000 membres, et publie *Le Bulletin des loges* et *Le Guide des concierges*.

Ses revendications sont : Trois mois de délai-congé; un salaire minimum annuel garanti, amélioration de l'hygiène des loges; soumission des concierges à la juridiction des prud'hommes; création d'un contrat collectif de travail...



B. Gérant et locataires. — Il n'est pas ici question de suivre pas à pas le locataire pendant toute la durée de son contrat.

Nous rechercherons seulement les points de contact, et parfois de friction, qu'il peut avoir avec le gérant.

La première entrevue, c'est la location.

Selon la loi de l'offre et de la demande, puissamment modifiée par la législation moderne, tantôt c'est le locataire que l'on voit rechercher un gîte problématique, tantôt, comme c'est un peu le cas actuellement, c'est le gérant qui est en quête d'hôtes pour ses appartements.

Le contrat peut être spécialement rédigé pour un locataire particulier. En fait chaque gérant a des formules types, qu'il a étudiées à l'avance, dont il connaît les avantages et les points faibles, et qu'il modifie s'il le faut au cours des discussions préalables, quand il ne parvient pas à les imposer en entier.

En général, le gérant signe tous les engagements de location ordinaires.

Pour les baux, c'est très variable : certains propriétaires préfèrent signer eux-mêmes leurs baux, ce qui leur donne un contrôle supplémentaire sur leur immeuble; d'autres, qui ont franchement abandonné au gérant leurs pouvoirs, laissent celui-ci signer tous baux quels qu'ils soient, dans

les limites de la procuration primitive.

Un conflit peut quelquefois se produire en la matière.

Le propriétaire qui, par procuration, a donné à son gérant pouvoir de louer et signer tous baux de ses appartements, peut-il de son côté, sachant qu'un appartement est vacant, traiter avec un locataire nouveau, et ne prévenir le gérant qu'une fois le fait accompli ?

Le geste peut être cavalier, mais il n'est pas impossible. Il ne reste au gérant qu'à s'incliner devant la volonté du mandant et à se présenter au nouveau locataire.

Mais la question va se compliquer si à la même époque le gérant de son côté a pourvu à la location de l'appartement vacant.

Un seul des deux locataires entrera dans les lieux, c'est évident, et l'autre aura droit à des dommages-intérêts pour préjudice causé.

Mais lequel des deux occupera ?

Le propriétaire, en louant lui-même ses locaux, a-t-il entendu révoquer le mandat donné à son gérant ? Certainement non ; d'ailleurs, il aurait fallu notifier cette décision au gérant, et de toute façon le tiers, locataire éventuel, l'ignorait totalement.

A-t-il perdu momentanément l'usage des pouvoirs qu'il a donnés à son gérant ? Dans ce cas, le contrat qu'il a passé est nul ; mais le tiers avec qui il a traité ne pouvait, lui, s'adressant au propriétaire, prévoir cette nullité.

Il semble bien toutefois que ce soit ce dernier qui doive être sacrifié. Le gérant avait une mission à remplir : louer. En trouvant un locataire il n'a fait qu'exécuter son mandat ; en n'en cherchant pas il eût été fautif même.

Le propriétaire savait, lui, que son gérant était chargé de cette mission. Le contrat du gérant doit donc passer logiquement avant celui du propriétaire, et ce dernier contrat se résoudra en dommages-intérêts.

La jurisprudence semble muette sur ce cas particulier.

Toutefois on peut noter avec intérêt quelques décisions se rapportant à une situation un peu semblable : il s'agit de la coexistence de deux baux signés par le même propriétaire.

Un arrêt déjà ancien de la Cour de Rouen admet comme valable le bail ayant eu date certaine le premier (Cour de Rouen, 15 mars 1869, première chambre, Laracque c / Faas, Dalloz 1871-2-78).

La Cour de Toulouse reprend ce critérium et l'étend :

« Si deux baux ont été consentis sur le même immeuble à deux personnes différentes et de bonne foi, le locataire qui doit être préféré est celui dont le contrat a date certaine.

» Si les deux baux ont date certaine, la préférence est due au locataire qui est en possession en vertu de son bail.

» Si aucun n'est en possession, le bail qui le premier a date certaine doit l'emporter. » (Toulouse, 29 novembre 1915, Dalloz, 1917-2-87).

Enfin une note sous Cour de Paris, deuxième chambre, 10 mai 1926 dans la *Gazette des tribunaux* du 29 juin 1926 précise :

« Lorsque deux baux en concurrence ont moins de dix-huit ans on admet généralement que le bail qui a acquis date certaine doit l'emporter par application de l'article 1328 du Code civil. »

Le contrat étant signé, c'est le gérant qui fera les formalités nécessaires, aux lieu et place du propriétaire, que le locataire ne verra sans doute jamais.

Notamment, l'état de lieux sera fait et signé par le gérant contradictoirement avec le locataire.

La première entrevue est terminée; le locataire est installé.

Ses quittances de loyer seront signées du gérant, et encaissées en son nom par la concierge.

Si le locataire a traité directement avec le gérant, il aurait mauvaise grâce à mettre en doute la réalité des pouvoirs de ce dernier. S'il n'en est pas ainsi, il peut fort bien, avant de payer, demander au gérant la justification de son mandat, ce qui est assez rare.

Enfin, si pour des raisons personnelles, gérant et locataire sont en froid, peut-être ce dernier voudra-t-il payer directement au propriétaire; ce en quoi il aura tort, car, si aux termes de l'article 1247 du Code civil, la dette est quérable, il n'est point loisible au débiteur de refuser le paiement demandé en son domicile, par le mandataire qu'il a plu au créancier de choisir....

Comme le gérant a des jours de visite fixes, il faut bien croire que d'autres sujets d'entrevue sont donnés au locataire :

Peut-être d'ailleurs ne sont-ils pas cette fois entièrement du goût du gérant.

Il y a d'abord les réparations :

Certes, l'état de lieux, s'il a été dressé, va simplifier les questions de part et d'autre.

Et les termes mêmes du contrat de location ont pu spécifier les travaux à la charge de chacun.

En l'absence de textes, on distingue les réparations locatives c'est-à-dire qui doivent être effectuées et supportées par le locataire, et les réparations à la charge du propriétaire, qui sont toutes les autres.

Il va sans dire que le gérant qui connaît son métier sait discerner les plaintes justifiées et porter remède au mal qui, peu grave s'il est pris à temps, peut devenir onéreux par la suite.

Quant aux réparations locatives, elles sont définies, ou

plutôt désignées à l'article 1754 du Code civil, qui se réfère pour grande partie à l'usage des lieux.

Dans les *Usages locaux de la Ville de Paris* (1840-1898) par la Commission des usages de Paris, elles sont ainsi définies :

« On entend par ces mots la réparation de certaines dégradations existant à la sortie du locataire dans les lieux qu'il a occupés, et dont il est responsable à moins qu'il ne prouve que ces dégradations existaient au jour de son entrée dans les lieux... »

Et plus loin : « Il faut que les dégradations ne proviennent pas de l'usage des lieux, de leur vétusté, de la mauvaise qualité des matériaux dans les parties dégradées, de l'humidité, enfin d'une cause quelconque provenant de l'immeuble ou de la force majeure. »

Pour ces réparations, un règlement de compte unique aura lieu à la sortie du preneur.

« Toutefois, (§ 4), pour les dégradations de nature à porter préjudice à la propriété, le locataire est tenu de les faire réparer aussitôt qu'elles existent. S'il ne fait pas exécuter ces réparations, le propriétaire aurait le droit de l'y contraindre. »

Ces réparations doivent être terminées au départ du locataire qui en cas contraire est passible de dommages-intérêts au profit du propriétaire.

« Le locataire refusant à sa sortie de payer le montant des réparations locatives qui lui est réclamé, le propriétaire devra, sans aucun retard, faire signifier au locataire une sommation de se trouver au jour le plus rapproché dans les lieux mêmes qu'il quitte, pour assister au constat par huissier de l'état des dits lieux ».

Enfin, le gérant peut recevoir la visite de ses locataires pour plaintes contre le concierge, ou concernant l'état de l'immeuble, du chauffage central, pour autorisation d'amé-

nager les locaux, pour diminution de loyer aussi, ce que nous verrons avec les lois spéciales; pour cent petites choses en fin qui sont les incidents courants de la vie d'un immeuble.

Inversement, les locataires reçoivent des nouvelles de leur gérant quand celui-ci change :

Le propriétaire envoie une lettre circulaire à tous ses locataires, leur notifiant le changement survenu dans l'administration de leur immeuble, et leur donnant le nom et l'adresse de leur nouveau gérant.

Celui-ci, de son côté, se présente, par lettre généralement, à ses nouveaux administrés.

Notifications fort utiles, d'ailleurs, d'abord parce qu'elles font connaître le nouveau gérant des locataires qui auront affaire à lui, ensuite, parce qu'elles évitent des confusions possibles avec l'ancien gérant qui n'a plus aucun pouvoir.

Enfin, la dernière entrevue, c'est le départ du locataire la fin de la location.

Nous examinerons seulement la fin du contrat de location d'après le Code civil.

Si la location a été conclue à terme fixe, l'expiration du terme entraîne par le fait la cessation du contrat et le départ du locataire. Encore est-il prudent pour le gérant d'envoyer un congé : (le congé étant l'acte par lequel une partie manifeste à l'autre sa volonté de mettre fin au bail).

Mais, il est possible qu'aucun terme n'ait été prévu.

Si le bail est sans écrit, l'une des parties ne pourra donner congé à l'autre qu'en observant les délais fixés par l'usage des lieux. Ces usages, naturellement, sont variables. A Paris, il est fonction du prix du loyer :

Chaque gérant connaît à fond ces délais.

Si le bail est écrit : le délai du congé peut avoir été spé-

cifié dans les clauses; sinon, les usages encore règlent la situation.

Il faut noter pour mémoire la fin du contrat par perte de la chose (article 1741). Et nous arrivons à l'inexécution d'une des conditions du bail.

Si le bail n'est pas authentique, le gérant doit prendre jugement pour arriver à l'expulsion du locataire, à moins que le contrat ne comporte une clause résolutoire fixant un délai. Dans ce cas, on emploie souvent à Paris la procédure suivante : commandement est fait au locataire en vertu de l'article 819 du Code de procédure civile, pour faire courir le délai. A l'expiration de celui-ci, le gérant assigne le locataire en référé pour voir déclarer acquise la clause résolutoire, et généralement alors une entente se produit : le juge accorde un nouveau délai au locataire qui consent d'avance à la vente et à l'expulsion au cas où il ne tiendrait pas ses engagements au jour fixé.

Si le bail est authentique, ce qui est évidemment préférable, la grosse est exécutoire par elle-même.

Les pouvoirs du gérant de donner congé lui proviennent de sa procuration, s'il en a une. Le mandat tacite du propriétaire est admis en cas contraire. (Tribunal civil de la Seine, 7 janvier 1908, D. P. 1908, 5, 36.)

Le congé peut être accepté par la partie adverse.

S'il ne l'est pas, il doit être signifié au plus tard la veille du jour qui sert de point de départ au délai (usages de Paris).

Ce départ du locataire entraîne une série de formalités que le gérant ne doit point perdre de vue :

La première, solennelle, est la pose d'un écriteau. Le propriétaire, dans les usages de Paris, a droit de mettre cet écriteau à partir du premier jour qui sert de point de départ au délai pour le congé. A partir de ce jour également,

peuvent commencer les visites de l'appartement en vue de la nouvelle location.

C'est une question assez délicate :

Où le contrat de location a prévu ces visites et en a réglé l'ordonnance; pas de discussions, ou tout au moins discussions fondées.

En cas de silence des conventions, le gérant doit s'entendre avec les locataires pour fixer les heures pratiques.

Enfin, en cas de désaccord, le tribunal statue.

Ce droit de visite cesse d'ailleurs lorsque l'appartement est loué.

Les visiteurs doivent donc venir à heures fixes. Ils sont généralement accompagnés. La jurisprudence a admis ce droit du propriétaire, passé en usage, d'accompagner les visiteurs, ou les faire accompagner par un mandataire.

Ce mandataire est généralement le gérant. Il peut être le concierge.

Encore le propriétaire ne doit-il pas abuser de ce droit, et envoyer comme guide une personne ayant des difficultés avec le locataire (Cour de Douai, 15 février 1896, Dalloz 1896.2.279).

Le gérant qui possède un exemplaire de l'état de lieux à l'entrée, va procéder, à la sortie du locataire, à un récolement, qui lui permettra de voir si les réparations locatives ont été faites, ou si elles restent à réclamer au sortant.

Celui-ci, avant de partir, doit remettre ses clefs au concierge.

Mais le gérant doit aussi s'assurer que le locataire a bien acquitté ses impôts (personnelle mobilière et patente) et lui demander au besoin une attestation du percepteur.

En fin de location, il se peut que le locataire ne désire pas s'en aller, et que le propriétaire ne soit pas mécontent de son locataire.

Si personne ne bouge, il y a tacite reconduction ; le gérant doit même se méfier de cette tacite reconduction qui pourrait être involontaire de sa part.

Il peut y avoir également renouvellement de bail, soit une convention reprenant les conditions de l'ancien bail pour une durée nouvelle.

Le gérant, qui a pouvoir pour louer, peut renouveler les baux expirés, sans difficultés.

Ces solutions, concernant la fin de la location, sont celles du Code civil.

Elles ont subi, du fait de la guerre, et pendant la période d'après guerre, des transformations telles qu'une étude spéciale est nécessaire à ce sujet.

Il n'entre pas dans le cadre de ce travail de reprendre toute cette législation touffue, et le fleuve de jurisprudence qu'elle a entraîné, non plus que les nombreuses études doctrinales dont elle a fait l'objet.

Nous avons seulement recherché les points particuliers de ces lois qui ont créé de nouveaux rapports entre gérants et locataires.

Pour la clarté de cette étude, il a paru préférable d'envisager d'abord les cas ayant trait aux locaux d'habitation, pour voir ensuite les locaux commerciaux.

La première loi intervenue en matière de locaux d'habitation, est la loi du 9 mars 1918, et les premières escarmouches concernant le gérant d'immeubles et les locataires, sont des questions de procédure.

La loi du 9 mars 1918 était une loi de prorogation des baux et locations en cours au 1^{er} avril 1918.

Or, son article 58 prescrivait aux locataires de notifier au *bailleur* à peine de forclusion, leur volonté de prorogation.

De nombreux locataires, qui ignoraient peut-être même

totalemeut l'adresse de leur propriétaire, ne connaissant que le gérant, notifièrent leur demande à ce dernier. Était-ce nul ?

Non, dit d'abord la Commission supérieure de cassation, le 18 novembre 1921 (*Gazette du Palais*, 1922. I. 219).

« Le mandat général donné à un gérant par le propriétaire pour administrer ses immeubles, implique qu'il a qualité pour recevoir tous actes relatifs à cette administration, et notamment les demandes de prorogation des locataires. »

On trouvait cependant en un sens différent un arrêt de la Cour de cassation, du 18 avril 1921; rapporté par la *Gazette du Palais* (1921. I table : Guerre 1914-19, nos 260 et suivants) : la notification faite au bailleur au domicile de son gérant était nulle; et si le bailleur habitait l'étranger, notification devait être faite au parquet.

Et, finalement, la jurisprudence se prononçait dans le sens de la nullité de la notification faite au gérant : « Rien n'indiquant dans la loi du 9 mars 1918 que l'acte pût être signifié au domicile du gérant » (Chambre du Conseil, Seine, 12 mars 1929, *Revue des loyers*, 1929, mois d'octobre, page 724), (Commission supérieure de cassation, rejet, sur même affaire, Pecqueux c. Rousseaux, du 23 janvier 1930; *Revue des loyers*, 1930, mois d'avril, page 434.)

Nous arrivons heureusement à la loi du 31 mars 1922, « portant fixation *définitive* de la législation sur les loyers ».

S'occupant notamment de réprimer les abus de certains propriétaires, la loi annulait (article 17) toute exigence du bailleur, *de ses agents ou préposés*, ou toute convention tendant à imposer au preneur (sous forme détournée), un prix de location qui ne serait pas proportionné à la valeur du local.

En outre, toutes personnes les ayant frauduleusement

exigées étaient passibles des peines prévues par l'article 419 du Code pénal.

Il était toujours question de prorogation.

Et la loi ne disait toujours pas si l'on pouvait notifier la demande au gérant, des doutes subsistaient.

On trouve notamment un jugement du Tribunal civil de la Seine, du 11 août 1922, rapporté *Gazette du Palais*, 1922-2-458, disant :

« Le préposé du bailleur, tel qu'un gérant de l'immeuble, est qualifié au même titre que lui pour recevoir la demande de prorogation. Et aucun moyen de forclusion ne peut être tiré de ce que le locataire n'a manifesté son intention qu'à l'égard du gérant, et non du bailleur lui-même. »

La loi du 29 décembre 1923, qui n'était que l'extension de la loi définitive de 1922, allait fournir une nouvelle occasion de conflit : Cette fois, le Tribunal civil de la Seine (16 mai 1924, *Dalloz hebdomadaire* 1924, page 466) déclare recevable la demande de prorogation, bien qu'elle ait été adressée au gérant, et non au propriétaire, alors que l'engagement de location a été signé par le gérant seul, et qu'il était difficile au locataire de connaître le nom des propriétaires, l'immeuble étant indivis.

Autre solution dans le même sens de la commission supérieure de cassation, du 2 décembre 1926, *Revue des loyers* 1927 février, page 103, affaire Rouff.

« La notification du pourvoi est valablement faite au domicile du gérant, lorsque le propriétaire s'y est domicilié dans le bail et dans la procédure » (Loi 1923, article 188).

En somme jusque-là, incertitude complète de la jurisprudence : tantôt le gérant est qualifié; tantôt il ne l'est pas; tantôt il l'est, mais pour des raisons particulières...

Malgré le titre de « définitive » donné par le législateur à la loi du 31 mars 1922, c'est la loi du 1^{er} avril 1926, modi-

fiée par celle du 29 juin 1929, qui forme le statut fondamental des locaux à usage d'habitation.

D'après le titre II : De la détermination du prix du loyer, article 13, l'affaire peut devenir grave pour le gérant.

« Qu'il s'agisse de locaux à usage d'habitation ou de locaux professionnels, toute exigence du bailleur, de ses agents ou préposés, ou toute convention tendant à imposer au preneur, sous une forme indirecte telle que remise d'argent, de valeurs ou de cautionnement, ou reprise de mobilier, un prix de location dépassant le prix licite, tel qu'il est fixé par la présente loi, sera frappé de nullité.

» En outre, toutes personnes les ayant frauduleusement exigées seront passibles des peines prévues à l'article 419 du Code pénal, sans préjudice de tous dommages-intérêts que pourront éventuellement réclamer les preneurs. »

Or l'article 419 prévoit un emprisonnement de deux mois à deux ans, une amende de 2.000 à 100.000 francs, et l'interdiction de séjour de deux ans au moins à cinq ans au plus !

Répétition renforcée de la loi de 1922, qui dut faire passer le frisson dans le dos de nombreuses personnes.

Mais le législateur ne disait toujours pas si les demandes pouvaient être adressées au gérant.

La Chambre du Conseil, Seine, 21 janvier 1929 : *Revue des loyers*, 1929, mai, page 464, déclarait cependant recevable une demande de réduction intentée contre un gérant ayant agi comme propriétaire, par un étranger représenté par un avocat (affaire Tronchet c. Des Fosseux).

Précédemment, la même Chambre du Conseil donnait la voie à suivre en cas d'ignorance de la part du locataire du nom de son propriétaire : 28 juillet 1928, *Revue des loyers*, 1929, janvier, page 24 (Aton c. Barkel).

« Est irrecevable, dit en substance la Chambre, la demande en réduction qui n'a pas été formée dans le délai

légal contre tous les copropriétaires. Si le locataire ignore le nom des propriétaires il doit faire sommation au gérant de justifier de son mandat. »

En ce qui concerne la procédure proprement dite, la loi de 1926 apporte quelques changements à celle de 1922.

Cette dernière exigeait, en conciliation, la comparution personnelle des parties. Gros inconvénient pour le gérant obligé de rappeler un propriétaire, parfois fort lointain, et aussi pour ce propriétaire.

Dans la loi de 1926, article 16, les parties peuvent se faire représenter ou assister par un avocat régulièrement inscrit ou un avoué du ressort; et en outre, devant le juge de paix, par tout mandataire de leur choix.

En ce sens, d'ailleurs, Commission supérieure de cassation, 28 octobre 1926, *Dalloz hebdomadaire* 1926, page 519.

Même chose dans la procédure du jugement proprement dit.

Et souvent le gérant ira lui-même en justice de paix défendre son client.

La jurisprudence n'a fait que consacrer cette possibilité. Toutefois, un pouvoir spécial est nécessaire pour le mandataire. Ainsi : le pourvoi en cassation peut être formé par un mandataire pourvu que celui-ci soit muni d'un pouvoir spécial : Commission supérieure de cassation, 21 mai 1928, *Revue des loyers* 1928, octobre, page 865.

Même sens : Commission supérieure de cassation, 1^{er} août 1928, *Revue des loyers*, 1929, page 44.

Et précédemment : Justice de paix de Pau, 21 février 1928, *Revue des loyers*, 1928, juillet, page 573.

Encore faut-il que le mandant soit vivant; et la Chambre du Conseil Seine, s'appuyant sur l'article 2003 du Code civil, a déclaré irrecevable, l'opposition faite au greffe du

Tribunal par le mandataire après le décès du mandant³⁶.

Enfin, l'article 25 de la loi énonce même le mot de gérant d'immeubles, à propos des locaux vacants :

« Les propriétaires ou *gérants d'immeubles*, et les exploitants de pensions de famille devront faire connaître par des écriteaux extérieurs, facilement lisibles de la rue, les logements vacants dans les immeubles leur appartenant ou qu'ils administrent. L'affichage devra porter l'indication des prix et du nombre de pièces.

» Tous logements vacants devront également, dans la quinzaine qui suivra la vacance, être déclarés, avec indication des prix et du nombre des pièces, par le propriétaire, à la mairie ou aux offices municipaux de logement dans les villes où ils existent. »

(Il est évident que c'est le gérant qui remplit cette dernière formalité).

Mais « Toute infraction aux dispositions du présent article sera punie d'une amende civile de 100 à 3.000 francs. »

Comme le gérant est nommément cité à l'alinéa 1^o, il doit normalement être passible, lui aussi, de l'amende le cas échéant.

Plus loin, article 26 : « Toute offre, directe ou indirecte, toute publicité quelle qu'elle soit, sont interdites pour les locaux vacants non affichés conformément aux dispositions de la présente loi. »

Et, corollaire inévitable : « Toute infraction à ces dispositions sera punie d'une peine de 1.000 à 5.000 francs d'amende. »

Les gérants n'ont qu'à bien se tenir.

Citons, avant d'en terminer avec cette loi de 1926, une décision de la Commission supérieure de cassation, du 13 mai

36. Chambre du Conseil Seine, 1^{re} section, 12 novembre 1926, *Revue des loyers*, janvier 1927, p. 25.

1929, *Revue des loyers*, 1929, octobre, page 743), sur Justice de paix de Marseille, où nous voyons le loup transformé en victime.

« Un gérant d'immeubles, qui n'occupe les lieux qu'à titre gratuit et comme contre-partie de ses services de gérant, n'a pas droit à la prorogation. »

Les cordonniers ne sont pas toujours les mieux chaussés, dit le proverbe.

L'activité du législateur, et surtout de la jurisprudence n'a pas été moindre en matière de locaux commerciaux — ou plutôt de ce que l'on appelle désormais « la Propriété Commerciale ».

La charte de base est la loi du 30 juin 1926, « réglant les rapports entre locataires et bailleurs en ce qui concerne le renouvellement des baux à loyer d'immeubles ou de locaux à usage commercial ou industriel ». Modifiés par la loi du 22 avril 1927, tendant à l'interpréter et à la compléter.

Le gros point litigieux de cette loi, touchant le gérant est encore la question de savoir à qui doit être adressée la demande de renouvellement.

Prenons le texte lui-même : article 2, § 1 :

« Le locataire, le cessionnaire ou les ayants cause qui voudront obtenir le renouvellement d'un bail écrit, devront, dans le délai maximum de deux ans, et minimum de dix-huit mois, avant l'expiration du bail où avant l'expiration de la prorogation, s'il en existe une, notifier une demande de renouvellement *au propriétaire* par acte extra judiciaire ou par lettre recommandée avec avis de réception. »

Il n'est pas question du gérant, et les locataires commerçants se sont trouvés dans le même embarras que les non-commerçants avec la loi du 1^{er} avril 1926.

Dans leur traité des baux commerciaux, MM. Robert

Martin et René Maus, commentant cet article, écrivaient, dès le début de l'application de la loi :

« La loi dit : — *au propriétaire*— il n'existe aucune raison d'interpréter ici la loi, et d'étendre abusivement le sens du terme précis qu'elle emploie. Les lois d'après guerre sur les loyers ont déjà obligé les locataires à s'adresser directement à leur propriétaire, sauf bien entendu en cas de volonté contraire exprimée par le propriétaire, ou de convention particulière exprimée sur ce point.

» La loi du 30 juin 1926 contient la même exigence, dans le même souci, fréquemment manifesté, de mettre en présence l'un de l'autre propriétaire et locataire, le législateur a voulu multiplier les rencontres qui constituent, d'après lui, autant de chances de conciliation. Pour y parvenir, il faut avant tout que le locataire s'adresse à son propriétaire. L'article 2, § 1, le stipule expressément. »

C'est une opinion évidemment très soutenable, encore qu'elle laisse peser sur le gérant le soupçon de vouloir brouiller les cartes (mais le gérant n'est pas seul exclu).

Etait-ce nettement la volonté du législateur?...

Volonté qui n'est pas davantage exprimée quand il s'agit des baux verbaux, article 17 :

« Les locataires qui pourront invoquer, en vertu d'un bail verbal, une jouissance consécutive d'au moins neuf ans, pourront demander un renouvellement de bail pour une durée de 3 années, dans les conditions de l'article 3.

» Cette demande de renouvellement devra être formée par acte extra judiciaire dans le mois qui suivra le congé donné par le propriétaire. »

En tous cas, la jurisprudence, qui ne manque pas d'éclorre à la suite de ce silence, semble adopter cette thèse.

Les décisions sont nombreuses : Tribunal civil de la Seine, 14 novembre 1927 (rapporté *Revue des loyers* 1928, janvier, page 61 et juillet 604).

« Est réputée nulle et de nul effet la demande de renouvellement adressée au gérant de la maison. »

Même tribunal : 16 décembre 1927 *Revue des loyers* 1928, février, p. 131) : Demande écartée :

« Attendu que ces deux lettres recommandées étant également inopérantes, et n'ont pu faire courir le délai de rigueur prescrit par le législateur ; la première a été adressée au gérant, et non au propriétaire de l'immeuble, seul visé par l'article 2 de la loi du 30 juin 1926. »

Du même tribunal encore : 13 novembre 1928, *Gazette du Palais* 1929.1.133 *Reneaux c. Veuve Vincent*) :

« La demande est nulle ; bien plus : le fait par le propriétaire d'avoir lui-même saisi le Président en vue de la tentative de conciliation prévue par la loi ne couvre pas la nullité de la demande ! »

Le commentateur de la *Gazette* fait ressortir dans une note, les arguments en faveur de cette nullité :

La demande adressée au gérant est faite à une personne *sans qualité*, donc, est inexistante à l'égard de la personne qui devrait la recevoir.

D'autre part, le propriétaire doit être touché lui-même pour pouvoir notifier s'il le désire son préavis dans les deux mois de la demande.

Enfin, le vœu du législateur (?) a été de mettre en présence locataires et propriétaires eux-mêmes — renvoi à Martin et Maus, cités),

Et le Tribunal civil de la Seine continue :

Rejet d'une demande le 27 novembre 1928, n° 1, *Revue des loyers* 1929, mars, p. 313.

Même solution le 1^{er} décembre 1928 ; *Revue des loyers*, avril 1929, p. 426 — et 26 mars 1930 ; *Revue des loyers* 1930, juin, p. 703, *Boustié c. Montalivet*).

Également 7 avril 1930, *Revue des loyers* 1930, juillet, p. 842 (*Racoursky c. Mme Guy*).

La Cour est d'ailleurs du même avis, et déclare inopérante la demande de renouvellement faite au gérant :

Arrêt Paris, du 6 mai 1929, *Revue des loyers* 1929, juin, p. 665 (Boisselier c. de Bousquet).

Paris, 1^{re} Chambre, 17 mars 1930, *Revue des loyers* 1930, juin, p. 709 (Vathis c. Huau et Raoul).

Le Tribunal civil de la Seine va plus loin :

Il déclare nulle la demande de renouvellement faite au *propriétaire*, mais au *domicile du gérant*, lorsqu'il n'est pas établi que le propriétaire ait été bien averti de la demande afin qu'il puisse à son tour y accéder, ou y contredire en temps voulu.

Tribunal civil de la Seine, Chambre, Propriété commerciale, 6 mars 1930, *Revue des loyers* 1930, mai, p. 605 (Corby c. Garçin).

Jurisprudence impressionnante par sa masse, mais qu'il ne faudrait pas croire unanime...

Le même Tribunal civil de la Seine, dans un jugement du 13 juillet 1928, *Revue des loyers* 1928, novembre, p. 914, déclarait recevable la demande faite au gérant : « l'article 2 de la loi du 30 juin 1926, contrairement aux dispositions de la loi du 9 mars 1918, n'édicte de ce chef ni forclusion ni déchéance. »

Ce jugement en sens contraire du même tribunal prouve déjà que la question n'était pas définitivement résolue.

Le Tribunal civil du Rhône, 1^{re} Chambre, le 10 mai 1929, *Revue des loyers* 1930, avril, p. 476 (Richard c. Bas) vient à la rescousse :

« L'article 2 de la loi du 30 juin 1926, en indiquant que le locataire doit, dans un certain délai, et suivant un mode déterminé, notifier au propriétaire sa demande de renouvellement, a eu simplement pour but que ce propriétaire fût averti de la demande, pour qu'il puisse à son tour y accéder ou y contredire en temps voulu.

» Dès lors, il importe peu que la demande de renouvellement ait été adressée au régisseur au lieu de l'être directement au propriétaire, si en fait elle est parvenue à ce dernier dans le délai fixé par la loi... »

Et le Tribunal civil de la Seine, à nouveau, le 24 juin 1929, *Gazette du Palais*, 1929.2.371 (Collas c. Grenouillet), admet « qu'il est suffisamment satisfait au vœu de la loi si la demande de renouvellement, adressée au gérant a été connue du propriétaire, et si l'exception n'a pas été opposée en conciliation ».

Ce n'est pas encore la consécration pure et simple de la validité de toute demande adressée au gérant, mais c'est un grand pas dans cette voie.

Le Tribunal civil de Bourg³⁷, l'admet complètement : Il fonde d'ailleurs cette décision sur des raisons locales.

« Les régisseurs des immeubles sont substitués au propriétaire d'une façon à peu près générale dans la région lyonnaise, les locataires ont peu de rapports avec le propriétaire qu'ils ignorent. Par suite, est valable une demande de renouvellement de bail adressée au gérant de l'immeuble. »

Enfin, la Cour de Paris, 2^e chambre, dans un arrêt du 4 mars 1932 (*Gazette du Palais* du jeudi 14 avril 1932 et *Gazette des Tribunaux* du 22 mars 1932) déclare que la demande peut être valablement adressée au gérant, lorsqu'il résulte des faits et documents de la cause, d'abord que celui-ci avait reçu du propriétaire le mandat de passer le bail dont le renouvellement est demandé, et ensuite, avait fait connaître cette demande au propriétaire et avait transmis la réponse au locataire.

Cette même chambre de la Cour admettait la demande

37. Tribunal civil de Bourg, 5 février 1930, *Revue des loyers*, octobre 1930, p. 1027.

en renouvellement adressée à un seul copropriétaire, mais réitérée au gérant :

« Considérant que le gérant qu'elles les (copropriétaires) n'ont jamais désavoué, et qui par suite apparaît comme ayant été dûment qualifié pour traiter avec le locataire, a répondu à P... (le locataire) par un accord sur le principe du renouvellement, restituant ainsi toute sa valeur à la demande d'origine... » dans un arrêt du 22 juin 1932 (*Gazette des Tribunaux* du samedi 30 juillet 1932).

En résumé, jurisprudence incertaine, mais dont le nombre des décisions devait amener le législateur à formuler enfin son avis dans la loi du 13 juillet 1933 ...

En ce qui concerne la procédure même, il y a moins d'incertitude :

L'article 3 de la loi spécifie, § 12 : les parties comparaitront en personne; toutefois, elles pourront se faire assister ou en cas d'excuse, se faire représenter par un avoué ou un avocat régulièrement inscrit, dispensé de procuration.

C'est l'écartement très net de tout autre mandataire.

Ainsi en a d'ailleurs décidé la Cour de Lyon dans un arrêt du 26 novembre 1927 (*Revue des loyers* 1929, janvier, p. 97, ou *Gazette du Palais* 1928.1.25, Revillot c. Mallet).

« Lorsque le greffier, dans l'avis de convocation en conciliation, a transgressé les prescriptions de l'article 2 § 6 de la loi du 30 juin 1926, en invitant à comparaître, non le propriétaire personnellement, mais un tiers (en l'espèce un agent d'affaires) sans qualité pour le représenter, si le Président a négligé, lors de la comparution, de relever cette erreur du greffier, d'ordonner une nouvelle convocation régulière des parties et de consigner cet incident dans le procès-verbal dont la rédaction lui appartient, la procédure doit être annulée, et il doit y avoir une nouvelle comparution en conciliation. »

Le mode de représentation est le même, lorsque l'affaire revient devant le président du Tribunal en cas de désaccord des arbitres : article 3 § 12.

Le gérant, qui ne peut représenter son propriétaire, pourra-t-il cependant être désigné comme arbitre par ce dernier ? D'après la loi, à part quelques exceptions, nommément désignées (greffier, huissier, du ressort) le choix de l'arbitre est libre.

Deux conceptions s'opposent : l'arbitre, comme tel, doit être impartial : en ce sens, nous trouvons deux ordonnances, Seine, rapportées à *la Revue des loyers* 1929, octobre, p. 770 : la première du 11 mai 1929, la seconde du 20 avril 1929, déclarant : « Qu'il est regrettable qu'un propriétaire désigne en qualité d'arbitre son propre architecte (1^{re} espèce) ou son gérant (2^e espèce) et que des arbitres ne soient pas impartiaux.

Mais la Cour de cassation a décidé que les arbitres étaient les mandataires des parties, que leur accord valait conciliation, et que par suite l'appel de leur décision n'était pas recevable » (Cassation 25 février 1929, *Revue des loyers* 1929, page 449) et les Cours et Tribunaux ont adopté cette doctrine.

Le gérant peut donc être arbitre de son propriétaire.

La loi du 27 mars 1928, portant Réglementation temporaire de la situation des commerçants et industriels menacés d'expulsion, ne parle pas du gérant... .

« Le bénéficiaire ... pourra, s'il est menacé d'expulsion, citer en conciliation, conformément aux § 2, 3, 4 de l'article 2 de la loi du 30 juin 1926, le propriétaire du local à lui loué.. »

La loi du 12 juillet 1933, qui est une loi de révision des prix, déclare également que le locataire, cessionnaire, sous-locataire ou leurs ayants cause qui voudront obtenir une réduction du prix de leur loyer devront notifier, par lettre

recommandée avec avis de réception, ou par acte extrajudiciaire, leur demande au bailleur.

Mais la loi du 13 juillet 1933, loi de renouvellement des baux commerciaux, vient mettre un point final à la controverse concernant l'adresse de la demande de renouvellement.

A l'article 2, le législateur énonce expressément que :

« Sauf modification contraire de la part du bailleur, la demande pourra lui être, aussi bien qu'au propriétaire, valablement adressée en la personne du gérant, lequel sera présumé avoir qualité pour la recevoir. »

Certes, comme le montre M. Alphonse Bernard, dans la *Revue du Notariat et de l'Enregistrement* du 30 octobre 1933, n° 25.103 : « Si précise que soit cette addition, il est à craindre que des difficultés subsistent sur la qualité du gérant : Devra-t-il avoir une procuration ? Cela ne paraît pas indispensable, mais il faudra tout au moins qu'en fait il administre l'immeuble, fasse les locations, touche les loyers... »

C'est évident ; mais le locataire montrera facilement que ses rapports avec le prétendu gérant prouvent la qualité de ce dernier, et ce sera au propriétaire à faire la preuve contraire.

La question paraît donc heureusement résolue.

*
* * *

C. Gérant et architecte, entrepreneurs et fournisseurs. — Certains propriétaires ont, à côté de leur gérant, un architecte attitré, chargé spécialement de la surveillance et de l'entretien de l'immeuble au point de vue bâtiment.

Dans ce cas, il est de beaucoup préférable que le propriétaire fixe nettement le domaine de chacun.

En fait, architecte et gérant s'entendent parfaitement ;

ce dernier faisant faire de lui-même les menues réparations, et signalant à l'architecte les cas importants.

Il peut arriver également qu'aucun architecte ne soit attaché à l'immeuble. C'est alors au gérant qu'incombe la responsabilité de toutes réparations, à charge par lui évidemment de s'adresser à tout homme de l'art pour l'exécution des travaux.

Il est évident qu'en ce cas, le gérant doit avoir des connaissances générales en bâtiment, et se montrer capable, au moins, de découvrir les travaux à faire, de se rendre compte de leur importance, d'en surveiller l'exécution, et d'évaluer approximativement leur coût.

En dehors de l'architecte, le propriétaire, ou à son défaut le gérant, a pu attacher certains entrepreneurs à l'immeuble. Ces entrepreneurs peuvent être attitrés, soit pour un immeuble, soit pour tous les immeubles d'un propriétaire, et parfois pour tous ceux qu'un même gérant administre.

Ce sont des maçons, plâtriers, plombiers, électriciens, etc., susceptibles d'être appelés d'un moment à l'autre pour quelque petite réparation urgente ou pour des travaux plus importants.

C'est le gérant qui, la plupart du temps, traite directement avec eux; et il aura soin, de temps à autre, s'il sent un fléchissement dans le zèle de ses habitués, de faire un discret appel à la concurrence, qui aura pour effet de stimuler les ardeurs... et de faire baisser les prix.

Mais l'entrepreneur qui connaît l'immeuble sera choisi de préférence, car mieux qu'un autre, il saura exécuter son travail... .

La surveillance des travaux incombera également au gérant (ou à l'architecte, le cas échéant). C'est ici que sa compétence technique devra se faire jour.

Le règlement des mémoires sera fait par l'architecte,

surtout pour les travaux importants; parfois aussi par le gérant.

C'est en tous cas ce dernier qui paiera, après règlement.

Sa responsabilité est engagée pour toutes ces opérations :

Il est responsable, s'il a omis de faire exécuter en temps utile des travaux urgents; il l'est encore s'il n'a pas su choisir ses exécutants, qui l'ont trompé; il l'est enfin s'il a engagé des dépenses hors de proportion avec les revenus de l'immeuble, et ne présentant pas un caractère d'absolue nécessité.

Nulle part, nous ne voyons en ces questions apparaître le propriétaire... .

Nous ne le verrons pas davantage en rapport avec les divers fournisseurs.

Trois grandes compagnies traitent avec le gérant : Compagnie des Eaux, Compagnie du Gaz et Compagnie de distribution d'Electricité.

Les contrats sont passés avec chacune d'elle pour chaque immeuble.

Ils sont signés du gérant, lorsque celui-ci est muni d'une procuration, et sont dénoncés par lui le cas échéant.

Si le gérant n'a pas de procuration, le contrat est généralement signé par le propriétaire.

Mais c'est toujours au gérant que sont présentées les quittances et c'est lui qui paiera.

C'est lui enfin qui fera les réclamations ayant trait au mauvais fonctionnement de ces services.

Les colonnes montantes d'eau, gaz ou électricité sont soumises à des régimes spéciaux.

Pour le gaz et l'eau en général, le propriétaire fait lui-même monter les colonnes et perçoit au besoin une redevance à moins qu'il ne considère l'amortissement comme effectué.

Pour l'électricité plusieurs cas se présentent :

Ou bien le propriétaire a fait faire la colonne montante

à ses frais; il percevra de même un supplément de loyer.

Plus souvent la colonne a été montée par un électricien qui perçoit lui-même les redevances pendant un certain nombre d'années; après quoi la colonne montante est acquise définitivement au propriétaire.

Enfin les Compagnies et la Compagnie Parisienne de distribution d'électricité en particulier montent les colonnes elles-mêmes et les font payer quand il s'agit de petits immeubles; elles font le travail gratuitement quand il s'agit d'immeubles importants, et les colonnes se trouvent appartenir au propriétaire.

En dehors de ces contrats, passés avec les compagnies, le gérant traite encore directement avec les autres fournisseurs : notamment en ce qui concerne le charbon du chauffage central, etc...

En cas de changement de gérant, le propriétaire devra pour sa sécurité propre notifier ce changement aux divers entrepreneurs, compagnies ou fournisseurs, pour éviter tout malentendu possible.

*
* *

D. Gérant et assureurs. — Il reste au gérant un dernier contrat à passer, ou plutôt une dernière série de contrats : les contrats d'Assurances...

Un immeuble de rapport en nécessite en effet plusieurs.

Le premier en importance est peut-être le contrat *d'Assurances-Incendie*.

Certes, les locataires, de leur côté, ont pris leurs précautions; c'est très souvent une obligation de leur bail. Mais le gérant ne doit pas s'en tenir là : il assurera donc l'immeuble contre l'incendie, à une compagnie solvable évidemment. Comme aucun loyer ne sera plus payé si l'immeuble est détruit, il fera bien d'y ajouter une assurance pour privation de loyers pendant le délai de reconstruction.

Enfin, si l'incendie était provoqué par vice de construction, ou fait réputé personnel du propriétaire, une assurance contre le recours des locataires et des voisins serait la bienvenue.

En plus de l'assurance-incendie, le gérant peut utilement assurer les dommages causés par la foudre, les explosions, l'électricité, etc... Il peut même, le cas échéant, contracter une assurance dite de vétusté, couvrant la différence entre le prix payé pour le sinistre, et le prix de reconstruction de l'immeuble.

A côté de ces risques, rattachés à l'incendie, le propriétaire peut encourir d'autres responsabilités :

Ici apparaît l'assurance dite *de responsabilité civile*.

Elle couvre tous accidents occasionnés par l'immeuble, ou les personnes chargées de l'entretien de l'immeuble.

Les causes en sont nombreuses : au premier rang il importe de noter les dégâts causés par les eaux, qui font souvent l'objet d'une police spéciale.

Viennent ensuite l'insuffisance d'éclairage, l'usure des tapis, le mauvais état des cheminées, un défaut de surveillance du concierge, etc.

En troisième lieu, s'impose l'assurance contre les risques d'accidents du travail, s'appliquant spécialement aux concierges.

Et nous avons vu, à propos de ces derniers, les obligations des propriétaires vis-à-vis des Assurances sociales...

Pour toutes ces assurances, le gérant doit apporter un soin particulier à la rédaction des polices :

La valeur réelle de l'immeuble a une grosse importance pour l'incendie, il ne faut pas oublier d'évaluer le montant des loyers et celui des charges, d'énoncer les commerces pouvant être exercés dans l'immeuble, les voisinages dangereux, etc.

Dans l'assurance de responsabilité civile, le gérant pourra également faire renoncer la Compagnie à tout recours contre « les membres de la famille du propriétaire, ses mandataires et les gérants de ses immeubles... »

Qui signera ces polices ?

Si le gérant a une procuration spéciale à cet effet, il n'y a pas de difficultés.

Mais s'il est seulement chargé « en termes généraux », d'administrer l'immeuble ?

Il paraît actuellement admis que le mandataire dont la procuration est conçue en termes généraux, peut signer les polices d'assurances.

S'il n'y a pas de procuration, en général le propriétaire signera. Parfois d'ailleurs, même en présence de procurations, certaines compagnies préfèrent exiger la signature du propriétaire.

Les avenants suivent le même sort que les polices...

En tous cas, le gérant doit faire mentionner, sur la police qu'il signe, sa qualité de mandataire.

La loi du 13 juillet 1930 sur les assurances, déclare en la matière, article 6, § 1 :

« L'assurance peut être contractée, soit par celui qui doit en bénéficier (le propriétaire), soit par un mandataire (le gérant), soit même par une personne sans mandat, mais au profit d'une personne déterminée auquel cas celle-ci peut s'en prévaloir, alors même que la ratification n'est intervenue qu'après le sinistre. »

En cours de contrat, c'est au gérant qu'incombe la charge de payer les primes; sa responsabilité personnelle serait engagée s'il omettait de régler celles-ci à leur échéance et compromettrait ainsi la sécurité du propriétaire.

Il doit ; d'autre part, signaler aux compagnies les événements de nature à modifier l'opinion du risque, comme un chargement de commerce dans l'immeuble, un nouveau

voisinage dangereux, etc., et payer les surprimes nécessaires.

Enfin, c'est à lui de faire, en cas de sinistre, les déclarations prescrites, dans les délais et les formes indiqués dans la police. Il serait personnellement responsable vis-à-vis du propriétaire de toute négligence à cet égard.

Par ailleurs, le propriétaire peut lui-même contracter une assurance spéciale couvrant sa responsabilité civile pour faute de son gérant...

CHAPITRE III

LE GÉRANT ET LES TIERS

I. Grandes administrations. — L'activité du gérant ne se borne pas à ses rapports, qui viennent d'être examinés, avec les divers contractants.

Sa fonction le place en face de difficultés nouvelles, et sur la route que le propriétaire l'a chargé de déblayer pour lui se dresse un obstacle de taille : le Fisc.

L'immeuble, en effet, est par excellence une matière fiscale. Il possède même des qualités exceptionnelles à ce sujet. Il est fixe et il n'est pas dissimulable.

Les divers contacts du gérant et du fisc peuvent se rattacher à deux idées :

Le propriétaire doit payer des impôts parce que propriétaire.

Il est de plus responsable du paiement de certains impôts dus par ses locataires.

La charge principale qui pèse sur l'immeuble est la contribution foncière, frappant les revenus de l'immeuble, plus exactement le revenu net de l'immeuble, après déduction des charges.

Ces charges sont notamment, dit l'article premier du décret du 15 janvier 1916 :

« Les frais de gestion, d'assurances, d'entretien et l'amortissement du capital immobilier, à l'exclusion des sommes dépensées pour l'accroissement de ce capital (dispositions

reproduite dans le décret du 30 décembre 1926. Signalons que l'instruction du 10 mai 1916 cite en détail la *rémunération du gérant*, s'il y en a un, la rémunération du concierge, les frais d'entretien du tapis d'escalier, les frais de vidange, les frais de fonctionnement de l'ascenseur, les frais de chauffage de l'immeuble, l'abonnement à l'eau ou à l'éclairage pour les parties communes. L'assurance de l'immeuble pour les dégats de toute nature.

Même les dépenses de nettoyage de l'immeuble (Réponse du ministre des Finances à M. Cholard, député, *Journal officiel* du 9 janvier 1924, n° 19.421, *Débats parlementaires*, Chambre, p. 10).

A cette contribution foncière s'ajoutent des centimes additionnels...

La révision de cette contribution, étant décennale, permet au gérant de savoir à peu près où il va.

Un élément peut cependant varier; les locaux vacants dans l'immeuble.

Le gérant doit y tenir la main et adresser à l'Administration une demande en dégrèvement indiquant le nombre de locaux vacants par immeuble, leur importance, la date des vacances, etc... Demande à laquelle l'Administration répond, après enquête, par une feuille de dégrèvement s'appliquant aux impôts de l'année.

Le décret du 27 décembre 1934, paru au *Journal officiel* le 29 décembre, a d'ailleurs groupé les textes définitifs réglant cette matière sous le nom de Code des contributions directes. Nous en extrairons quelques passages essentiels :

Le premier concerne le revenu net imposable (titre VIII, Contributions foncières des propriétés bâties, section IV, article 171)³⁸.

38. *Les lois nouvelles*, 15 février 1935, 4^e partie : « Codes fiscaux, Code des Contributions directes », p. 292 et suiv.

« La contribution foncière des propriétés bâties est réglée en raison de la valeur locative de ces propriétés sous déduction de 25% pour les maisons et de 40% pour les usines, en considération du dépérissement et des frais d'entretien et de réparation. »

C'est donc une déduction forfaitaire globale.

« A titre exceptionnel et en ce qui concerne les maisons soumises à la contribution foncière antérieurement au 1^{er} janvier 1926, la déduction opérée n'est, en aucun cas inférieure au triple de la déduction accordée, en conformité des dispositions du premier alinéa ci-dessus, sur la valeur locative précédemment attribuée à chaque immeuble ».

Ce revenu net imposable n'est pas fixe; l'article 174 prévoit la révision des évaluations :

« Les évaluations servant de base à la contribution foncière des propriétés bâties sont révisées tous les dix ans par la commission des classificateurs », et article 167 : « une loi spéciale déterminera la date d'exécution des révisions périodiques ainsi que le point de départ de l'application de leur résultat. »

Cette évaluation n'est pas faite sans appel : l'article 179 prévoit les réclamations qui pourront être faites par chaque propriétaire « pendant les six mois suivant celui de la mise en recouvrement du premier rôle dans lequel l'immeuble a été imposé, et pendant les trois mois suivant celui de la mise en recouvrement du rôle suivant. »

Par ailleurs, le propriétaire qui a subi des pertes de revenu peut s'en prévaloir :

Article 183 : « Les propriétaires de propriétés bâties sont admis à se pourvoir en remise ou modération dans le cas de perte totale ou partielle de leurs revenus d'une année.

» Toutefois les vacances de maisons ou de parties de maison ne donnent lieu à remise ou modération d'impôts

fonciers que lorsque l'habitation a duré une année au moins. »

Tel est dans l'ensemble l'état de la législation actuelle concernant la contribution foncière.

Le propriétaire est d'autre part tenu de faire chaque année sa déclaration de revenu. En principe, le gérant n'a rien à faire en cette branche. En fait c'est lui qui prépare tous les documents relatifs à la déclaration concernant les revenus des immeubles — chose assez délicate, notamment en ce qui concerne la répartition des amortissements de travaux.

Enfin diverses taxes sont dues chaque année du fait de l'immeuble. Les textes qui les concernent ont été codifiés pour Paris dans le *Code des impôts spéciaux perçus par la Ville de Paris*³⁹.

Un premier groupe comprend les taxes de remplacement des droits d'octroi :

Le premier est la Taxe foncière, sur le revenu net des propriétés bâties : elle est de 2,50 % du revenu net qui sert de base à la contribution foncière. Cette taxe est imposée au nom du propriétaire. Aucun dégrèvement n'est accordé pour vacance dans l'immeuble.

La Taxe sur la valeur en capital des propriétés bâties et non bâties est de 0,20 % de la valeur en capital des immeubles, d'après l'évaluation effectuée en exécution des délibérations du Conseil municipal des 21 octobre 1898 et 25 juin 1899. Etablie au nom du propriétaire, elle ne subit également aucune diminution pour cause de vacance.

La Taxe d'habitation portant sur la valeur locative des locaux est établie au nom des occupants.

Enfin la taxe d'enlèvement des ordures ménagères, à la charge des locataires, est calculée sur le revenu net

39. *Journal officiel* du 29 décembre : décret du 28 décembre 1934.

servant de base à la contribution foncière, après déduction du revenu net afférant à ceux des locaux qui ne sont pas passibles de la contribution mobilière.

Le Code, après avoir mis à part la taxe sur les meublés, envisage un nouveau groupe d'impositions.

Taxes spéciales dont l'assiette incombe au service de la Préfecture de la Seine et qui sont incorporées dans les rôles de la Contribution foncière.

Ce sont : la Taxe de balayage frappant les propriétaires riverains des voies publiques, et remplaçant l'ancienne obligation de balayer; la Taxe de déversement à l'égout, établie au nom des propriétaires de tous les immeubles d'après le revenu net servant de base à la contribution foncière.

En principe, ces impôts et taxes ne nécessitent aucune déclaration, la base en étant fixée par l'Administration.

Le gérant est chargé du paiement de ces impositions :

Il est en effet admis que «... Si les impôts doivent être acquittés au bureau du percepteur, rien n'oblige le contribuable à se présenter lui-même, et il lui est loisible de faire payer par un mandataire qui n'a pas plus que lui à présenter son avertissement ou toute autre pièce officielle constatant sa dette.

En ce sens : Tribunal Poitiers, 31 janvier 1913, Sirey, 1913.2.153.

Mais en matière fiscale, il est un point fort important : les réclamations...

Le gérant peut-il aux lieu et place du propriétaire, soutenir une réclamation quelconque ?

Le 25 juin 1906, le Conseil d'Etat (Dalloz 1909.5.44) décidait que « lorsqu'un particulier justifie devant le Conseil d'Etat avoir reçu d'un contribuable, antérieurement à la date de la réclamation primitive, une procuration générale à l'effet d'administrer tous ses biens, et de pré-

senter en son nom toutes réclamations en dégrèvement, il y a lieu d'annuler l'arrêté du Conseil de Préfecture qui a déclaré sa réclamation non recevable pour défaut de production d'un mandat spécial ».

Le 31 juillet 1908 (Sirey 1911.3.8), le Conseil d'Etat confirmait sa jurisprudence :

« Un particulier qui justifie avoir reçu une procuration générale le chargeant d'administrer un immeuble, et de demander décharge des impositions le concernant, a qualité pour former une réclamation en justice relative à cet immeuble, et en outre à raison de la nature de ce mandat général, il n'est pas tenu de produire le mandat spécial exigé par l'article 17 de la loi du 13 juillet 1904, de ceux qui font, en matière de contributions directes, une réclamation pour autrui. »

L'administration acceptait d'ailleurs cette jurisprudence et déclarait dans son Instruction générale du 2 avril 1928, t. I, 1^{re} partie, ch. I, section I, article 40 :

« Nul n'est admis à introduire ou à soutenir une réclamation pour autrui, s'il ne justifie d'un mandat régulier (suit l'indication de la forme de ce mandat)... cependant l'obligation de justifier d'un mandat conjointement avec la réclamation... ne s'applique pas aux personnes qui tiennent de leurs fonctions mêmes le droit d'administrer les intérêts des contribuables, non plus qu'aux tiers munis d'une procuration ayant un caractère général.

» Cette dernière procuration peut être produite utilement jusqu'à la décision du Conseil de préfecture et même devant le Conseil d'Etat pourvu bien entendu qu'elle ait été délivrée antérieurement à la date de la réclamation. »

Seul le gérant muni d'une procuration générale explicite pourra donc agir, sauf pour les autres à se munir d'un mandat spécial.

Le Code des contributions directes donne en son arti-

de 365 le principe des réclamations en matière contentieuse :

« Nul n'est admis à introduire ou à soutenir une réclamation pour autrui s'il ne justifie d'un mandat régulier. Le mandat doit être, à peine de nullité, écrit sur papier timbré et enregistré, à moins que la demande à laquelle il s'applique n'ait pour objet une cote inférieure à 30 fr. Il doit sous la même sanction être produit en même temps que la réclamation lorsque celle-ci est introduite par le mandataire. »

Reproduisant les termes des lois antérieures, le Code ne semble pas avoir voulu condamner la jurisprudence qui s'est formée dans le sens indiqué plus haut.

Le rôle du gérant ne se borne pas à ce contact avec le fisc.

Le Code des contributions directes impose aux propriétaires diverses obligations :

« Les propriétaires, et à leur place les principaux locataires doivent, un mois avant l'époque du déménagement de leurs locataires, se faire représenter par ces derniers les quittances de leur contribution mobilière. Lorsque les locataires ne représentent pas ces quittances, les propriétaires ou principaux locataires sont tenus, sous leur responsabilité personnelle, de donner dans les trois jours avis du déménagement au percepteur.

» Dans le cas de déménagement furtif, les propriétaires et à leur place les principaux locataires, sont responsables des termes échus de la contribution mobilière de leurs locataires, s'ils n'ont pas dans les 8 jours fait donner avis du déménagement au percepteur.

» Dans tous les cas, et nonobstant toute déclaration de leur part, les propriétaires et principaux locataires sont responsables de la contribution mobilière des personnes

logées par eux en garni et désignées à l'article 249 du présent Code⁴⁰. »

La même solution s'impose pour la patente (art. 394).

« Les propriétaires et à leur place les principaux locataires qui n'ont pas, un mois avant le terme fixé par le bail ou par les conventions verbales, donné avis au percepteur du déménagement de leurs locataires sont responsables des sommes dues par ceux-ci pour la contribution des patentes.

» Dans le cas où ce terme est devancé, comme dans le cas d'un déménagement furtif, les propriétaires et à leur place les principaux locataires, deviennent responsables de la contribution de leurs locataires, s'ils n'ont pas dans les 8 jours donné avis du déménagement au percepteur.

» La part de la contribution laissée à la charge des propriétaires ou principaux locataires, par les paragraphes précédents comprend seulement le dernier douzième échu et le douzième courant dus par le patentable. »

C'est naturellement sur le gérant que retombent ces obligations et les responsabilités qu'elles entraînent.

Dans le cas où le percepteur refuserait de recevoir ces déclarations et de lui en donner reconnaissance, il lui faudrait recourir à la notification par l'huissier, aux frais du percepteur, conformément au règlement du 24 décembre 1839.

En fait, une simple lettre recommandée avec accusé de réception devrait suffire à couvrir la responsabilité du gérant.

Cette responsabilité comprend : pour la contribution mobilière les termes échus, et pour la patente le dernier douzième échu et le douzième courant.

40. Code des contributions directes, titre IV, « Recouvrement », chap. III, « Obligation des tiers et privilège du Trésor en matière d'impôt direct », art. 393.

La jurisprudence antérieure établissait une distinction lors que le contribuable déménageait dans le ressort de la perception ou hors de ce ressort.

La responsabilité était limitée aux termes échus lors du déménagement dans le premier cas⁴¹, mais s'étendait à la totalité de la cote dans le second cas⁴².

Le gérant qui omettrait de satisfaire à ces obligations et qui, de ce fait ferait retomber sur son propriétaire la charge des impôts non payés par le locataire, commettrait une faute professionnelle grave, engageant lourdement sa responsabilité.

Le gérant n'a pour ainsi dire pas de relations avec la Conservation des hypothèques.

Il peut cependant être chargé accessoirement par un propriétaire de la surveillance d'une créance hypothécaire entrée dans le patrimoine de ce dernier.

Il devra en ce cas veiller au renouvellement de l'inscription, mais surtout surveiller le gage; et signaler les détériorations qui pourraient y être faites.

S'il administre, par contre, un immeuble hypothéqué, il sera vraisemblablement chargé de payer les intérêts de la créance.

Enfin un prêteur peut très bien imposer à un propriétaire emprunteur un gérant choisi par lui, pour veiller à la bonne administration de l'immeuble, donc à la conservation du gage, et lui verser directement les intérêts sur les loyers échus.

L'Enregistrement intéresse davantage la gérance d'immeubles.

41. Conseil d'Etat, 25 novembre 1898 et 4 décembre 1921, *Jurisclassueur fiscal*, t. IV, D. II.

42. Conseil d'Etat, 28 janvier 1899 et 2 avril 1897, *Jurisclassueur fiscal*, t. IV, D. II.

Le gérant doit en effet faire chaque année une déclaration des locations verbales, par immeuble, et verser le droit proportionnel de 0,80 % sur le prix, charges comprises (sauf chauffage).

Il doit d'autre part veiller à l'enregistrement des baux et engagements de locations sous seings privés qu'il a rédigés souvent lui-même.

Pour les baux authentiques, c'est le notaire qui se charge de la formalité.

II. Obligations de police. — Chargé de la garde de l'immeuble, le gérant est par là-même soumis à diverses obligations de police, incombant, soit à lui personnellement, soit au propriétaire, soit même aux locataires.

Au nombre de ces dernières se trouve le ramonage des cheminées.

Ce ramonage fait le plus souvent l'objet d'une clause spéciale des baux et à juste titre : il est en effet enjoint aux propriétaires et locataires de faire ramoner les cheminées et tous tuyaux et conduits de fumée, assez fréquemment pour prévenir les dangers du feu⁴³.

Pour obéir à ces prescriptions, le gérant use du moyen suivant : il commande périodiquement à son fumiste de faire l'inspection de l'immeuble et de ramoner les cheminées. Le fumiste exécute le travail, aux frais des locataires, et donne au gérant le nom de ceux qui ont refusé. Le gérant dresse alors la liste des récalcitrants et l'adresse à la préfecture de police ; sa responsabilité est ainsi dégagée.

Périodiquement également, généralement tous les deux ans, les propriétaires d'immeubles sont soumis à l'obligation de procéder à certaines opérations englobées sous le terme de ravalement.

43. D'après une vieille ordonnance de police du 11 décembre 1852.

Le gérant doit veiller à l'exécution de ces travaux. Il est à noter que la loi du 20 juin 1934, suspendant la majoration de 15 % sur les loyers, a déclaré, article 2 :

« Dans les villes où, en vertu d'arrêtés ou de règlements municipaux, des réparations de peinture ou de blanchiment des maisons pourront être ordonnées, celles-ci seront suspendues pendant la même durée (jusqu'au 1^{er} juillet 1935).

» Les réparations aux façades des maisons et aux murs des cours intérieures ne pourront être imposées aux propriétaires que par voie d'arrêtés exclusivement individuels fondés sur la sécurité ou l'hygiène publique. Sont caducs tous arrêtés antérieurement pris contrairement à la présente disposition. »

C'est une suspension temporaire de cette obligation de ravalement, qui a pu et peut toutefois rendre service et que les gérants ont certainement mise en pratique.

En tous temps, le gérant doit veiller à l'exécution des règlements de voirie et prescriptions relatives à l'hygiène publique, dont il a la responsabilité.

Le concierge de chaque immeuble est tenu d'observer et de faire observer ces règlements. Il doit signaler au gérant les manquements. Mais ce dernier ne doit pas attendre cet avertissement et se reposer sur un concierge qui peut pécher par ignorance ou négligence.

Ne pas oublier, notamment, le dégagement des trottoirs situés devant l'immeuble en temps de neige...

Nous avons relaté plus haut l'obligation de prévenir le percepteur en cas de déménagement; mais le gérant ne doit pas non plus omettre de signaler, dans les vingt-quatre heures, au commissaire de police, la présence des étrangers habitant les immeubles (décret du 10 juil. 1929, art. 13) ceci en dehors de la réglementation des logements meublés.

Enfin, dernière obligation, que nous rangerons, un peu arbitrairement peut-être, dans les obligations de police : la publicité des locaux vacants.

Trois lois ont particulièrement traité la question, dans l'intérêt des locataires, imposant au bailleur une publicité qui lui enlève le droit de disposer selon sa volonté d'un local inoccupé. Lois du 23 octobre 1919, du 1^{er} avril 1926 et du 29 juin 1929.

Toutes font intervenir le gérant; elles prévoient deux modes de publicité :

a) *L'affichage* :

La loi du 23 octobre 1919, article 7, prescrit :

« Dans les villes de plus de 10.000 habitants, les propriétaires, gérants d'immeubles et de pension de famille, doivent faire afficher les locaux vacants dans leurs immeubles; l'affichage devra porter l'indication du prix. »

C'est la responsabilité directe du gérant, à côté de celle du propriétaire.

Comme l'infraction est matérielle, la bonne foi ne saurait être admise comme excuse (Cassation, 17 juillet 1920, *Gazette du Palais*, 1920.2.180 et Cour de Nancy sur renvoi, 10 novembre 1920, *Sirey*, 1921.1.79).

La loi du 1^{er} avril 1926 reprend le même texte, qui reste inchangé en 1929.

La jurisprudence vient en quelque sorte aggraver la situation. Un jugement typique est celui du Tribunal civil de la Seine du 29 mars 1930 (*Revue des loyers*, 1930, p. 779), Procureur de la République contre Samson et Demoiselle Boucher (propriétaires) et Flamand (gérant).

Non seulement le gérant est poursuivi à côté du propriétaire, mais il est de même condamné à quatre amendes civiles alors que les propriétaires sont relaxés des fins de la poursuite.

« Attendu, dit le Tribunal, que les époux Samson et la demoiselle Boucher, propriétaires d'un immeuble situé à Paris, 140 faubourg Saint-Martin, d'une part, et Flamand, gérant dudit immeuble, d'autre part, sont cités à la requête de M. le Procureur de la République pour infraction aux dispositions de l'article 25 de la loi du 1^{er} avril 1926, modifiée et complétée par la loi du 29 juin 1929, prescrivant l'affichage et la déclaration des locaux vacants.

« Attendu que la société déclare que les locaux situés dans la partie droite ne sont pas à louer en raison de la démolition projetée de cette partie de l'immeuble et que les locaux situés dans la partie gauche sont conservés vacants et non loués afin d'y loger, lorsque la démolition sera commencée, les locataires de la partie droite;

« Que la demoiselle Boucher et les époux Samson déclarent n'être en courant de la situation que vaguement, et s'en rapporter aux déclarations de leur gérant, lequel s'occupe seul de la gestion de l'immeuble, que cette situation de fait n'est pas contestée;

« Attendu (comme un locataire a refusé de s'entendre) que dans ces conditions l'immeuble n'est pas susceptible d'être démolit; que dès lors les vacances qui s'y sont produites, soit dans la partie droite, soit dans la partie gauche, devaient déterminer de la part du gérant les diligences nécessaires pour satisfaire aux prescriptions de l'article 25 de la loi de 1926 modifiée en 1929;

« Que ces diligences n'ont pas été effectuées, qu'il n'est pas contesté que les quatre locaux, objet de la citation délivrée à la requête de M. le Procureur de la République, sont vacants depuis un délai de plus d'une quinzaine;

« Attendu qu'il échet de faire application à Flamand des sanctions prévues à l'article 25 de la loi :

» Par ces motifs :

» Prononce contre Flamand quatre amendes civiles :

2 de 100 francs chacune pour ce qui concerne les 2 cabi-nets vacants; une amende de 500 francs pour ce qui concerne l'appartement du 2^e étage; une amende de 300 francs pour le logement du 3^e étage.

» *Relaxe des fins de la poursuite* la demoiselle Boucher et les époux Samson. »

Jugement qui méritait d'être cité textuellement, car il tranche assez nettement sur l'ancienne jurisprudence : Un arrêt de la Cour de Lyon du 6 juin 1905 (Dalloz, 1905. 5.31), déclarait en effet que la responsabilité pénale des infractions aux arrêtés municipaux interdisant l'habitation des immeubles insalubres *ne saurait être étendue au régisseur* simple mandataire du propriétaire d'un immeuble.

b) Le second mode de publicité prévu est *la déclaration* :

La loi de 1926, renforçant celle de 1919, déclare :

« Tous les logements vacants devront également, dans la huitaine qui suivra la vacance (quinzaine, dans la loi de 1929) être déclarés, avec indication du prix et du nombre de pièces, par le propriétaire, à la mairie ou aux offices municipaux de logement dans les villes où ils existent... »

Quant aux sanctions, la loi du 29 juin 1929, dernière en date, prévoit une amende civile de 100 à 3.000 francs...

De plus le préfet, sur avis des conseils municipaux, pourra réquisitionner les locaux vacants pour y loger les familles sans abri.

Le décret du 20 juillet 1934⁴⁴ est venu ajouter un nouveau maillon à la chaîne.

Cette fois, il s'agit de l'établissement des rôles des impôts directs, et il est question des locaux loués.

44. Repris par le Code des Contributions directes, liv. III, titre I, section II art. 353.

Dans ce but « ... les propriétaires d'immeubles bâtis destinés en tout en ou partie à la location, situés dans les chef-lieux de département et les villes comptant au moins 5.000 habitants de population agglomérée... sont tenus de remettre chaque année, entre le 1^{er} et le 15 octobre, au contrôleur des Contributions directes du lieu de la situation des immeubles, une déclaration indiquant au jour de sa production :

1^o Les nom et prénom usuel de chaque locataire; la consistance des locaux qui lui sont loués, le montant annuel du loyer en principal et le montant des charges;

2^o Les nom et prénom usuel de chaque occupant à titre gratuit et la consistance du local occupé;

3^o La consistance des locaux occupés par le déclarant lui-même;

4^o La consistance des locaux vacants.

Sanction : une amende de 100 francs, sans décimes.

Et le gérant est encore tenu, si, parmi ses immeubles, il en est qui sont loués en meublé, d'adresser une déclaration au maire, ou à Paris au préfet de la Seine, ceci en exécution des prescriptions de la loi du 20 juillet 1924, prohibant les changements de destination des locaux affectés à l'habitation, et réglant les locations en meublé, modifiée et complétée par les lois des 1^{er} avril 1926 et 29 juin 1929.

III. Simples particuliers.— Nous avons considéré la situation du gérant, mandataire du propriétaire, dans l'exercice de ses fonctions.

Encore ne faut-il pas oublier que le gérant est autonome; que l'ensemble des mandats dont il est chargé constitue pour lui une profession indépendante, et qu'à ce titre il peut porter préjudice aux tiers.

Cette indépendance même de la profession semble indiquer

qu'en ce cas le gérant seul est responsable. La tendance de la jurisprudence actuelle, étendant largement la notion de préposé, pourrait faire échec à cette idée, et il serait fort possible qu'elle rattachât ce préjudice causé à l'exercice des fonctions, entraînant au moins la responsabilité civile simultanée du propriétaire.

A notre avis, ce serait peut-être exagéré, la profession de gérant présentant ses risques comme toute autre profession, et la répartition d'une responsabilité quelconque sur plusieurs propriétaires serait sans doute bien délicate...

CONCLUSION

« *De lege lata* », nous sommes obligés de conclure que la gérance d'immeubles, entreprise de mandats salariés, doit être considérée, tant en droit fiscal qu'en droit privé, comme une profession commerciale.

Cette solution est loin de donner satisfaction à tous.

Il ne reste aux opposants qu'un remède : changer la loi.

Il convient de rappeler ici qu'une proposition de réglementation des agences d'affaires en général fut présentée à la Chambre, à la séance du 28 octobre 1886, par 5 députés : MM. Borie, Vacher, Labrousse, Dellestable et Bruguier (J. O., 1887, 29 avril p. 1003, Annexes).

Les raisons qui motivaient le dépôt de ce projet étaient, d'après les auteurs :

1° Que les agents d'affaires, n'étant pas fonctionnaires publics, n'étaient soumis à aucun contrôle ;

2° Qu'ils n'étaient pas d'autre part soumis aux obligations commerciales.

Et que par conséquent, Etat, fisc et particuliers se trouvaient à leur merci.

Ils proposaient en conséquence d'englober en une même réglementation les agences, bureaux, etc... ayant pour objet... notamment :

5° « La gérance de toutes propriétés, immobilières ou foncières, urbaines ou rurales, et l'encaissement de tous revenus mobiliers ou immobiliers. »

Les conditions imposées pour être admis à l'exercice de ces professions étaient les suivantes :

Avoir 21 ans, être Français, jouir de ses droits civils et politiques;

Faire une demande écrite pour obtenir l'autorisation administrative;

Avoir une certaine capacité variant selon les professions;

Déposer une caution;

Les admis étaient commerçants et soumis aux obligations commerciales.

Ils devaient avoir une procuration authentique et enregistrée.

Les sanctions étaient : les amendes correctionnelles et le retrait de l'autorisation d'exercer.

Quelle que soit la valeur de la solution proposée qui n'eut d'ailleurs pas de suite, retenons la constatation dès cette époque de la situation hybride et parfois inquiétante de l'agent d'affaires.

Il n'est ni fonctionnaire, ni officier ministériel, n'a aucun caractère officiel, n'est soumis à aucun contrôle même professionnel.

Si, d'un autre côté, il prétend n'être pas commerçant, quelle sécurité auront le public, le fisc et l'Etat?

Par ailleurs, la théorie de l'Association d'administrateurs de biens de Paris, qui s'applique spécialement à la gérance d'immeubles, est inexacte à notre avis dans l'état actuel des choses; elle reprend toute sa valeur *de lege ferenda*.

Nous avons vu récemment une tentative de constitution d'un Conseil de l'Ordre des médecins.

Les tendances économiques poussent au corporatisme et à la syndicalisation — organes de défense de la profession par elle-même, — garantie morale mais aussi réelle pour les tiers.

La constitution toute récente des caisses de garantie du

notariat n'est que le résultat d'une idée semblable de protection du public.

Il ne peut être qu'excellent de chercher pour la gérance d'immeubles une organisation de ce genre, capable d'assurer à la fois l'honorabilité et la défense des intérêts de ses membres, et la sauvegarde du public et des administrations.

Mais il faut tenir compte des réalités...

La gérance est devenue profession commerciale, elle en supportera les inconvénients.

Nous en sommes à ce stade.

Est-il définitif? Nul ne peut affirmer qu'une évolution est terminée.

Juridiquement, la tentative cherchant à élever la gérance d'immeuble au rang de profession libérale ne semble pas devoir aboutir.

Il faudrait pour ce faire lui donner à la fois un caractère officiel et une réglementation précise.

L'évolution n'est pas orientée en ce sens.

Socialement liée par ailleurs au caractère actuel de la propriété immobilière bâtie, la gérance en suivra les vicissitudes.

Celles-ci ont en ce moment pour effet de rendre plus évidents ses services.

Nul ne peut dire s'il en sera de même demain...

Vu :

Le Doyen de la Faculté de Droit,
Edgard ALLIX.

Vu :

Le Président de la thèse,
R. CASSIN

Vu et permis d'imprimer :

Le Recteur de l'Académie de Paris,
S. CHARLETY.

BIBLIOGRAPHIE

- Amiaud.** — Traité formulaire du Notariat, *Journal des Notaires*, 1926.
- Boistel.** — *Recueil Dalloz*, note 1908.1.481, sous Cassation Req., 28 oct. 1907.
- Capitant (A.).** — Introduction à l'étude du Droit civil, Paris, A. Pédone, 1912.
- Appleton (J.).** — *Recueil Dalloz*, note 1923.3.1.
- Aubry et Rau.** — *Cours de Droit civil français*, Marchal et Billard, 5^e édit.
- Baudry-Lacantinerie et Wahl.** — Traité de Droit civil français, VIII. *Des successions.* — XIX. *Vente.* — XX. *Louage.* — XXI. *Louage.* — XXII. *Louage.* — XXIII. *Sociétés* — XXIV. *Mandat.* — XXVI. *Hypothèques* 1610.20.1828, 1834-1844. — XXVII. *Hypothèques* 1764.
- Bernard (Alphonse).** — *Revue du Notariat et de l'Enregistrement*, 30 oct. 1933, n. 25.103.
- Beslay (François).** — *Commentaire du C. de commerce.*
- Besson (Emmanuel).** — *Traité pratique des impôts cédulaires et de l'impôt général sur le revenu*, Paris, Dalloz, 1927.
- Bocquet (Lucien).** — *L'impôt sur le revenu cédulaire et général*, Paris, Sirey, 1926.
- Cirou (Louis).** — *De la gérance d'immeubles*, Paris, Pédone, 1899.
- Colin et Capitant.** — *Cours élémentaire de Droit civil français*, 3 vol., Paris, Dalloz, 1932.
- Demogue (R.).** — *Traité des obligations en général*, Paris, Rousseau, 1921.
- Escarra.** — *Droit commercial*, t. I, Sirey, 1933.
- Farcy (P.) et Sauvard (H.).** — *Le livre du gérant*, Presses universitaires, Paris, 1927.
- Feuilloley.** — *Recueil Dalloz*, note 1913.1.129.
- Gardenat (L.).** — *Traité de la profession d'avocat*, Paris, Juris-classeurs, 1931.
- Garsonnet.** — *Traité théorique et pratique de procédure civile et commerciale*, Paris, Sirey.
- Girard.** — *Manuel élémentaire de Droit romain*, Paris, A. Rousseau 1929.

- Glasson, Colmet-Daage et Tissier.** — *Précis théorique et pratique de procédure civile*, t. I, 137, Paris, Sirey.
- Goujet.** — (revu par Ruben de Couder. — *Dictionnaire de Droit commercial*.
- Guillouard.** — *Des contrats aléatoires et du Mandat*, t. I, n^{os} 143-168.
- Josserand** (Louis). — *Cours de Droit civil positif français*, Paris, Sirey.
- Julliot** (Ch. L.). — *Traité-formulaire de la Division des maisons par étages et par appartements*, 2^e éd., 1927.
- Jurisclasseur civil.*
- Jurisclasseur commercial.*
- Jurisclasseur fiscal.*
- Lejeune** (Charles). — *Guide pratique du gérant d'immeubles*, Paris, Garnier, 1933.
- Loché.** — *La législation civile, commerciale et criminelle de la France*, Paris, 1827-1832, 31 vol.
- Lyon-Caen et Renault.** — *Traité Dr. commercial*, 5^e éd., I et III.
- Maricourt.** — *Les charges de la propriété bâtie à Paris*, 1914-1924, Paris, Rousseau, 1925.
- Martin** (R.) et **Maüs** (R.). — *Traité théorique et pratique des baux commerciaux et industriels*, Paris, Dalloz.
- Nougier** (Louis). — *Des tribunaux de commerce, des commerçants et des droits de commerce*, Paris, 1844.
- Planiol** (M.) et **Ripert** (G.). — *Traité élémentaire de Dr. civil*, 1928, Paris, Librairie générale de Droit et de Jurisprudence, 20, rue Soufflot.
- Répertoire général du Droit français*, Bail, n^o 328; Mandat, n^o 717 s.; Avocat, n^o 312.
- Sicre** (Camille). — *La gérance pour tous*, Paris, Garnier, 1913.
- Thaller et Percerou.** — *Traité élém. de Dr. commercial*, Paris, Rousseau, 1931.
- Usages locaux de la Ville de Paris.*
- Gardes** (Maurice). — *L'impôt sur le chiffre d'affaires*, Paris, 1913-24.
- Nogaro et Qualid.** — *Evolution du commerce, du crédit et des transports depuis 150 ans.*
- Revue des Loyers et de la propriété commerciale.*
- Revue des impôts sur le commerce et l'industrie.*
- Recueil des questions fiscales.*
-

TABLE DES MATIERES

PREMIERE PARTIE

NATURE JURIDIQUE DE LA GERANCE D'IMMEUBLES Pages

Chapitre premier. — Historique. Evolution.....	1
Chapitre II. — Professions ayant des rapports avec la gérance d'immeubles	9
I. Syndic d'un syndicat de propriétaires.....	9
II. Syndic de maisons divisées par étages.....	10
III. Service de gérance des compagnies d'assurances.....	12
IV. Régie immobilière de la Ville de Paris.....	14
V. Gérance accessoire à d'autres professions.....	16
VI. Associations d'administrateurs de biens de Paris.....	21
Chapitre III. — Nature juridique de la gérance d'immeubles.....	25
A. Critérium de distinction entre louage d'ouvrage et mandat....	25
B. Intérêt de cette distinction.....	32
C. Classement de la gérance d'immeubles.....	42
Chapitre IV. — Caractère commercial de la gérance d'immeubles.....	47
A. Théorie de la non-commercialité (<i>soutenue par l'Association d'administrateurs de biens de Paris</i>).....	47
B. Eléments constitutifs de la qualité de commerçant.....	49
C. Conséquences de cette qualité.....	51
D. Classement de la gérance parmi les professions commerciales..	63

DEUXIEME PARTIE

RAPPORTS JURIDIQUES DU GERANT D'IMMEUBLES

Chapitre premier. — Gérant et propriétaire.....	81
A. Condition de validité du contrat.....	81
B. Forme et étendue de la procuration.....	83
C. Obligations réciproques.....	86
Chapitre II. — Le gérant et les cocontractants	99
A. Le concierge.....	99
B. Les locataires	105
C. Les architectes, entrepreneurs et fournisseurs.....	126
D. Les assureurs.....	129
Chapitre III. — Le gérant et les tiers.....	133
I. Les grandes administrations : Fisc, Hypothèques et Enregistrement	133
II. Obligations de police.....	142
III. Simples particuliers.....	147
Conclusion	149
Bibliographie	152

